

III. OTRAS DISPOSICIONES

MINISTERIO DE INDUSTRIA, ENERGÍA Y TURISMO

- 8354** *Resolución de 19 de julio de 2013, de la Entidad Pública Empresarial Red.es, por la que se aprueban las bases reguladoras de la convocatoria de ayudas para la realización del «Programa de Mentoring en Comercio Electrónico».*

Antecedentes

I

La Entidad Pública Empresarial Red.es (en adelante «Red.es»), adscrita al Ministerio de Industria, Energía y Turismo, a través de la Secretaría de Estado de Telecomunicaciones y para la Sociedad de la Información (en adelante «SETSI»), tiene como función impulsar el fomento y desarrollo de la sociedad de la información en España.

Las funciones de Red.es le han sido legalmente atribuidas en virtud de la norma prevista en el artículo 55 de la Ley 14/2000, de 29 de diciembre, por el que se modifica la disposición adicional sexta de la Ley 11/1998, de 24 de abril, General de Telecomunicaciones, expresamente declarada en vigor por la disposición derogatoria única de la Ley 32/2003, de 3 de noviembre, General de Telecomunicaciones (para mayor información puede consultar la página web www.Red.es).

En el ejercicio de sus funciones, Red.es fomenta y desarrolla la sociedad de la información. En este marco, Red.es gestiona, en coordinación con otras Administraciones públicas y Organismos públicos estatales, autonómicos y locales, diversos programas de difusión y extensión de la sociedad de la información.

El Consejo de Ministros aprobó, en su reunión del 15 de febrero de 2013, la Agenda Digital para España, que marca la hoja de ruta para el cumplimiento de los objetivos de la Agenda Digital para Europa en 2015 y en 2020, e incorpora objetivos específicos para el desarrollo de la economía y la sociedad digital en España.

La Agenda Digital para España se ha elaborado mediante un proceso abierto, transparente y participativo que ha contado con la colaboración de todos los actores implicados del sector: grupos de expertos, consulta pública, Comisión de Industria del Congreso de los Diputados, consulta a Comunidades Autónomas y Entes Locales, Consejo Superior de Administración Electrónica, etcétera.

La Agenda Digital para España contiene 106 líneas de actuación estructuradas en torno a seis grandes objetivos:

1. Fomentar el despliegue de redes ultrarrápidas.
2. Desarrollar la economía digital.
3. Mejorar la administración electrónica y los servicios públicos digitales.
4. Reforzar la confianza en el ámbito digital.
5. Impulsar la I+D+i en las industrias de futuro.
6. Apoyar la inclusión digital y la formación de nuevos profesionales TIC.

La puesta en marcha de la Agenda se articula mediante nueve planes:

1. Plan de telecomunicaciones y redes ultrarrápidas para fomentar la inversión eficiente en nuevas redes de banda ancha.
2. Plan de TIC en PYME y comercio electrónico orientado a maximizar las oportunidades que ofrecen las nuevas tecnologías para mejorar la productividad y competitividad.
3. Plan integral para la industria de contenidos digitales para aprovechar su potencial de crecimiento e impulsar la economía.

4. Plan de Internacionalización de Empresas Tecnológicas para fomentar su presencia internacional.

5. Plan de Acción de Administración Electrónica de la Administración General del Estado para maximizar la eficiencia de la Administración mediante las TIC y el uso de los servicios de Administración.

6. Plan de Servicios Públicos Digitales para continuar impulsando la digitalización de la Justicia, la Salud y la Educación Digital.

7. Plan de confianza en el ámbito digital para generar sistemas de seguridad y confianza para el usuario. La ciberseguridad es un elemento fundamental para impulsar el comercio electrónico y la economía digital.

8. Plan de desarrollo e innovación del sector TIC para aprovechar el potencial de crecimiento y de creación de empleo de las industrias de futuro como la computación en la nube (Cloud Computing), las ciudades inteligentes (Smart Cities) y el tratamiento masivo de datos (Big Data).

9. Plan de inclusión digital para conseguir que la población use Internet con regularidad y para aprovechar las posibilidades de la banda ancha móvil.

Los objetivos definidos en la Agenda se configuran como nuevas referencias para la actividad de Red.es de cara a los próximos años, con el fin de seguir siendo un agente clave en el desarrollo de la sociedad de la información y continuar trabajando por una sociedad en red.

Dentro del marco de la Agenda Digital para España, Red.es promueve el desarrollo de la economía digital para lograr el crecimiento, la competitividad y la internacionalización de las empresas españolas. Desde Red.es impulsamos diferentes iniciativas y acciones –en el ámbito de los contenidos digitales, el comercio electrónico y las infraestructuras TIC– encaminadas a aumentar el uso de las TIC por parte de las PYMEs y autónomos y equiparar así los ratios de productividad, rentabilidad y competitividad a los países más avanzados de la Unión Europea. (Para más información www.red.es).

Con la ejecución de estos programas se pretende que todos los ciudadanos de nuestro país, sin exclusión, tengan acceso a la sociedad de la información, adquieran los conocimientos necesarios para ejercer ese acceso y encuentren servicios y contenidos de utilidad para su vida cotidiana.

II

Algunos de estos programas cuentan con financiación procedente de los Programas Operativos FEDER, que pretenden dar un fuerte impulso a la disponibilidad y utilización de las telecomunicaciones y las tecnologías de la información, poniendo en marcha servicios y desplegando infraestructuras de redes y acceso a Internet de banda ancha en los ámbitos de mayor necesidad y cercanía al ciudadano (como por ejemplo, escuelas, bibliotecas, entornos rurales...), así como creando contenidos digitales e implementando servicios que faciliten el acceso de los ciudadanos a la sociedad de la información y el conocimiento.

En este sentido, las actuaciones previstas en estas bases reguladoras serán financiadas con cargo a los FEDER del período de programación 2007-2013, en concreto con cargo al Programa Operativo de Economía Basada en el Conocimiento (POEC), y a los Programas Operativos Regionales de las Comunidades Autónomas que sean de aplicación.

III

Una de las líneas estratégicas de actuación de Red.es es la Línea de Economía Digital, que prevé entre sus objetivos la incorporación de las TIC a los procesos de negocio de las pequeñas y medianas empresas (en adelante «PYMEs»). En este sentido, Red.es está desarrollando un plan general de impulso de la adopción de soluciones tecnológicas por parte de las PYMEs españolas, denominado Programa para el Impulso de la Empresa en Red (PIER).

Red.es ejecuta el Programa para el Impulso de la Empresa en Red en colaboración con la Dirección General de Industria y de la PYME, en virtud del Convenio suscrito con fecha 29 de diciembre de 2007, para el desarrollo de actuaciones orientadas a impulsar la actividad innovadora de las pequeñas y medianas empresas y a fomentar la integración de las tecnologías de la información y las comunicaciones en sus procesos de negocio, como medios para mejorar la productividad y competitividad de las empresas.

Red.es, ha suscrito diversos Convenios de colaboración con diferentes Comunidades Autónomas cuyo objeto es la ejecución en cada comunidad autónoma de las actuaciones contempladas en el Programa para el Impulso de la Empresa en Red, para favorecer el uso efectivo de las nuevas tecnologías en el sector privado de la Comunidad Autónoma. En tal sentido, Red.es desarrolla distintas actuaciones de apoyo, en coordinación con otras entidades, con el objetivo de aunar todos los esfuerzos que se están realizando para impulsar el comercio electrónico en España. Dentro de estas actuaciones se enmarca el programa de impulso del comercio electrónico en España, bajo el nombre de «Vendes en internet?» con el objetivo de que los indicadores españoles de compra y venta por internet alcancen la media de los países de la Unión Europea.

IV

En los últimos años el comercio electrónico entre empresas y consumidores (conocido como B2C por las siglas en inglés de «Business to Consumer») no ha dejado de crecer, pero la oferta y la demanda lo han hecho a distinta velocidad. Según los últimos estudios del Observatorio Nacional de las Telecomunicaciones y de la Sociedad de la Información (ONTSI), en 2011, el mercado B2C en España creció respecto a 2010 un 19,8% hasta los 10.917 millones de euros –2,4 puntos más que entre 2009 y 2010– período en el que las condiciones económicas eran más favorables. Estos datos evidencian que el comercio electrónico es una modalidad joven en pleno crecimiento y una alternativa tanto de expansión como de supervivencia para los negocios en tiempos de crisis.

Por ello, y tras haber detectado la necesidad de dirigir esfuerzos a potenciar el comercio electrónico, Red.es lanzó la iniciativa «Vendes en internet?» para impulsar la oferta de productos y servicios en la red de la empresa al consumidor, tanto ampliando dicha oferta como mejorándola con tiendas online de gran calidad y potencial de crecimiento. Una de las actuaciones que se ha realizado dentro de la iniciativa es la convocatoria de ayudas que se publicó en 2011 bajo el nombre «Programa de Asesoramiento a PYMEs en Comercio Electrónico B2C». A través de dicha convocatoria, 100 PYMEs españolas se han beneficiado de ayudas financieras para servicios de asesoramiento experto y de ayudas para la implantación.

En vista de la gran demanda de PYMEs que solicitaron las ayudas antes mencionadas, se lanza una nueva convocatoria de ayudas denominada «Programa de Mentoring en Comercio Electrónico».

Esta actuación pretende desarrollar y fortalecer la capacidad de la PYME para expandir y potenciar su negocio a través de nuevos canales de venta, adoptar una estrategia comercial para iniciar un proyecto de venta «on-line», facilitar su posicionamiento en internet y destacar la importancia de los aspectos operativos, técnicos, logísticos y legales para garantizar el éxito de una tienda virtual.

Los resultados de estas actuaciones en cada PYME permitirán que el empresario disponga de los conocimientos y las herramientas necesarias para incorporar con éxito el comercio electrónico en su negocio y explorar nuevos mercados, retener, fidelizar y captar clientes, comprobando que las inversiones en las tecnologías de la información y comunicación contribuyen a mejorar la competitividad de su negocio, la productividad y su crecimiento.

Adicionalmente, dentro de la iniciativa «Vendes en internet?», Red.es está poniendo en marcha actuaciones complementarias de impulso de la oferta de comercio electrónico, como la celebración de jornadas y talleres y la creación de un portal web con contenidos didácticos, entre otros.

V

Red.es, en su condición de entidad pública empresarial y de conformidad con lo dispuesto en el artículo 2.2 de la Ley 30/1992, de 26 de noviembre, de Régimen Jurídico de las Administraciones Públicas y del Procedimiento Administrativo Común, únicamente sujeta su actividad a lo dispuesto en dicho texto legal en el ejercicio de potestades administrativas, sometiéndose en el resto de su actividad a lo que dispongan sus normas de creación. Dado que la actividad subvencional que realiza la entidad no deriva del ejercicio de potestades administrativas, sino de una actividad de fomento de la sociedad de la información, pertenece al ámbito de su actividad sujeto a derecho privado y por ello la Ley 30/1992, de 26 de noviembre, no es aplicable a las convocatorias de ayudas o subvenciones que realiza Red.es.

En este contexto, y de conformidad con lo dispuesto en el artículo 2 de la Ley 38/2003, de 17 de noviembre, General de Subvenciones, Red.es únicamente debe sujetar sus convocatorias a los principios de gestión de las subvenciones previstos en el apartado 3 del artículo 8 de dicha Ley. En todos los restantes aspectos relacionados con la presente convocatoria resulta de aplicación el derecho privado, de conformidad con lo dispuesto en el apartado 2 del artículo 2 del Estatuto de la Entidad Pública Empresarial Red.es.

Dado que la concesión de ayudas convocadas por Red.es se rige por el derecho privado, la regulación y normas de funcionamiento para la concesión de las ayudas son las que se establecen por la propia entidad en la presente convocatoria sin que sea posible la admisión de otras diferentes a éstas.

Toda solicitud que no cumpla con lo estipulado en las bases de la convocatoria habrá de ser excluida del procedimiento de concesión de las ayudas.

VI

De acuerdo con lo establecido en el artículo 1 de la Orden IET/2531/2012, de 23 de noviembre, por la que se regula la obligatoriedad de comunicarse a través de medios electrónicos con la Entidad Pública Empresarial Red.es en los procedimientos de licitación o concesión de ayudas cuyo objeto esté relacionado con las tecnologías de la información y las comunicaciones, los interesados que tengan la consideración de persona jurídica o persona física actuando como empresario o profesional, tramitarán obligatoriamente a través del registro electrónico de Red.es todos aquellos procedimientos de contratación y de concesión de ayudas, cuyo objeto esté relacionado con las nuevas tecnologías de la información y las comunicaciones, en los que así lo establezcan sus pliegos, invitaciones o bases reguladoras y en los términos previstos en los mismos. Por este motivo, todas las comunicaciones que realicen los solicitantes de esta convocatoria a Red.es deberán tramitarlas a través de los correspondientes formularios de la sede electrónica de Red.es (<https://sede.red.gob.es/sede/>).

En virtud de lo anterior se establecen las siguientes bases que regularán la convocatoria de ayudas en las que consiste el «Programa de Mentoring en Comercio Electrónico».

Bases**Primera. Objeto.**

Constituye el objeto de estas bases el establecimiento de los términos y condiciones que regirán la convocatoria de ayudas del «Programa de Mentoring en Comercio Electrónico» (de aquí en adelante «el Programa»).

Las ayudas tienen por objeto el Impulso a la actividad de comercio electrónico de PYMEs y autónomos, y se materializan a través de dos lotes de ayuda:

a) Lote I: concesión de ayudas para recibir servicios de asesoramiento especializados e individualizados en materia de comercio electrónico, a través de la

asesoría personalizada realizada por profesionales expertos del sector, para impulsar el potencial de la PYME y posicionarla estratégicamente en el mercado «on-line».

b) Lote II: concesión de ayudas para la implantación de soluciones y servicios tecnológicos de comercio electrónico, que contribuyan a la comercialización de los productos y servicios del beneficiario a través de Internet.

En la presente convocatoria es obligatoria la solicitud de ambos lotes.

Las ayudas se referirán a un único proyecto de comercio electrónico, correspondiente a una única web, por cada beneficiario.

Segunda. Requisitos de los solicitantes de las ayudas.

Para poder concurrir al procedimiento de concesión de las ayudas los solicitantes deberán ser autónomos o PYMEs que cumplan, y acrediten mediante documentación correspondiente, todos y cada uno de los siguientes requisitos específicos:

- a) Tener una plantilla de entre 0 y 250 empleados.
- b) Tener un volumen de negocios anual que no exceda de 50 millones de euros.
- c) Haber sido constituida con antelación a la publicación de las presentes bases.
- d) No estar incurso en ninguna de las prohibiciones previstas en el artículo 13.2 de la Ley 38/2003, de 17 de noviembre, General de Subvenciones.
- e) No tratarse de una empresa de naturaleza pública o con accionariado de dicha naturaleza.
- f) Que tanto su domicilio social como la ubicación en la que se prestarán los servicios y/o se implantarán las soluciones tecnológicas objeto de la ayuda, estén establecidos en la misma comunidad autónoma o ciudad con Estatuto de autonomía, y siempre en alguna de las siguientes: Andalucía, Aragón, Asturias, Castilla-La Mancha, Castilla y León, Ceuta, Comunidad Valenciana, Extremadura, Galicia, Islas Canarias, Melilla, Murcia y Navarra.
- g) Estar al corriente de sus obligaciones tributarias y frente la Seguridad Social, así como del pago de las obligaciones de reembolso de cualesquiera otros préstamos o anticipos concedidos anteriormente con cargo a los Presupuestos Generales del Estado.
- h) No estar sujeta a una orden de recuperación pendiente tras una decisión previa de la Comisión Europea que haya declarado una ayuda ilegal e incompatible con el mercado común.
- i) Disponer de una página web propia del negocio y operativa, al menos, desde el momento en que se presenta la solicitud.
- j) No haber sido beneficiario de la anterior convocatoria denominada «Programa de Asesoramiento a PYMEs en Comercio Electrónico B2C» C-068/11-CD.

Tercera. Determinación de la ayuda.

La cuantía total máxima de las ayudas que se concedan de acuerdo con la presente convocatoria será de 10.384.745,49 euros (impuestos indirectos no incluidos).

i. Lote I.

1. Red.es subvencionará el 85% del coste de la actuación (impuestos indirectos excluidos) hasta un máximo de 20.000 euros por beneficiario. Dado que esta subvención está ligada a precio, formará parte de la base imponible de las facturas que emitan a los beneficiarios las entidades colaboradoras mencionadas en el punto 3) de la presente base, por lo que los impuestos indirectos se calcularán sobre el coste de las actuaciones sin deducir la subvención.

Red.es no subvencionará la cuantía correspondiente a los impuestos indirectos aplicables sobre el importe de la actuación, que deberá ser asumido por el beneficiario junto con el importe restante del coste de la actuación que no forme parte de la subvención.

2. La ayuda deberá ir dirigida a financiar la prestación de servicios de asesoramiento especializado en comercio electrónico, a través de la asesoría personalizada e individualizada, realizada por profesionales expertos del sector, para impulsar el potencial de la PYME y posicionarla estratégicamente en el mercado «on-line».

3. Red.es ha publicado una Invitación General para colaborar con la Entidad Pública Empresarial Red.es en el «Programa de Mentoring en Comercio Electrónico» (C-071/12-ED) para seleccionar a las entidades que prestarán los servicios de asesoramiento, del lote I, a los beneficiarios (en adelante, las entidades colaboradoras).

En su solicitud, cada solicitante estará obligado a seleccionar a una entidad colaboradora de las resultantes de la Invitación mencionada en el punto anterior, que será la que prestará los servicios de asesoramiento especializado en comercio electrónico objeto de la ayuda y con quien establecerá la relación privada correspondiente. Los beneficiarios no podrán cambiar de entidad colaboradora para la prestación de los servicios del lote I de esta convocatoria.

En el caso de que los entregables correspondientes al servicio prestado a un beneficiario por parte del colaborador no incluyan los contenidos mínimos necesarios, éstos no estén suficientemente personalizados a la situación y circunstancias del beneficiario o no hayan sido realizados con la diligencia del ordenado empresario, Red.es no subvencionará el trabajo realizado con cargo al lote I.

Red.es no se hará responsable de los posibles conflictos que puedan derivarse de la relación privada que se establezca entre la entidad colaboradora y el beneficiario.

4. Para la categorización de los tipos de beneficiarios del Programa, se han diseñado tres productos acordes con las necesidades de asesoramiento en comercio electrónico según el estadio en el que se encuentre el solicitante en el momento de su participación en este Programa (nivel básico, intermedio o avanzado).

Tabla 1: Productos para solicitantes

	Producto 1	Producto 2	Producto 3
	Asesoramiento de nivel básico	Asesoramiento de nivel intermedio	Asesoramiento de nivel avanzado
Descripción	Dirigido a PYMEs con una presencia web básica o destacada que no realizan transacciones comerciales (ventas) por Internet, y que estén planteándose realizar algún proyecto de e-Commerce.	Dirigido a PYMEs con una estructura de e-Commerce básica.	Dirigido a PYMEs con una estructura de e-Commerce avanzada

Cada uno de estos productos agrupa una serie de servicios de asesoramiento personalizado, descritos en el anexo II: Descripción de los productos de asesoramiento del lote I que, en su conjunto, permitirán al empresario incorporar, fortalecer o consolidar con éxito el comercio electrónico en su negocio.

5. Los solicitantes, al presentar su solicitud de participación de la presente convocatoria, deberán seleccionar la entidad colaboradora que lleve a cabo los servicios de asesoramiento del lote I, de entre las previamente seleccionadas por Red.es a través de Invitación Pública, así como el producto que consideran más adecuado al nivel de penetración del comercio electrónico en la empresa.

Para que el solicitante de la ayuda pueda elegir a la entidad colaboradora más adecuada a sus necesidades, Red.es publicará en su página web, durante el periodo de solicitud de la presente convocatoria, la descripción de los servicios ofertados por cada entidad colaboradora para cada producto, así como el importe de los mismos y los datos de contacto para que los solicitantes puedan establecer contacto con ellas.

6. La entidad colaboradora, durante la fase de diagnóstico descrita en la base séptima, fases de ejecución, determinará si el producto seleccionado por el beneficiario corresponde con el estadio en el que éste se encuentra. De no ser así, propondrá el producto más adecuado. Si el beneficiario está de acuerdo, la entidad colaboradora deberá prestar los servicios de asesoramiento del producto final acordado.

ii. Lote II:

1. Red.es subvencionará el 75% del total de los gastos subvencionables del proyecto de implantación de soluciones y servicios tecnológicos de comercio electrónico (impuestos indirectos excluidos), hasta un máximo de 10.000 euros por beneficiario.

La ayuda irá dirigida a financiar gastos de contratación de soluciones y servicios tecnológicos directamente vinculados al proyecto e imprescindibles para su desarrollo.

2. Red.es no subvencionará con cargo a esta ayuda gastos de personal, gastos corrientes, gastos de mobiliario, gastos de consumibles, gastos recurrentes, gastos de hardware, gastos en licencias de software, ni gastos de obras.

3. No son objeto de la subvención las actuaciones adquiridas o realizadas con anterioridad a la publicación del Acuerdo de resolución de beneficiarios indicado en la base novena, órganos competentes y tramitación.

4. Red.es publicará resolución en la que se exprese, entre otros, el nombre o razón social de los beneficiarios así como la cantidad concedida, de acuerdo con lo establecido en el apartado 2 de la base novena, órganos competentes y tramitación.

5. El beneficiario podrá contratar los servicios de implantación de soluciones y servicios tecnológicos de comercio electrónico con el proveedor que desee, sin tener la obligación de seleccionar una de las entidades colaboradoras correspondientes al lote I.

Cuarta. Procedimiento de concesión de ayuda.

El procedimiento para la concesión es el de concurrencia competitiva, de acuerdo con los principios de gestión previstos en el artículo 8.3 de la Ley 38/2003, de 17 de noviembre, General de Subvenciones. El procedimiento de concesión de ayudas se inicia de oficio mediante la publicación de las bases de convocatoria, de acuerdo con lo establecido en la base octava.

Durante el plazo de presentación de solicitudes los solicitantes deberán presentar la documentación establecida en la base quinta, a través de la sede electrónica de Red.es (<https://sede.red.gob.es/sede/>).

Una vez finalizado el plazo de presentación de solicitudes, se examinará la documentación aportada por los solicitantes con el fin de verificar el cumplimiento de los requisitos establecidos en la base segunda. Finalizada la verificación, el resultado de este proceso se plasmará en un informe que se notificará a los solicitantes mediante publicación en el perfil del contratante de la entidad. Dicho documento deberá contener, como mínimo:

1. Listado de no admitidos por haberse recibido su solicitud fuera de plazo o a través de canales no autorizados por la convocatoria.

2. Listado de admitidos, entre los cuales habrá que diferenciar:

a) Excluidos porque con la documentación presentada se acredite el incumplimiento de alguno de los requisitos establecidos en la base segunda, no siendo susceptibles de subsanación.

b) Admitidos que no tienen que subsanar porque hayan acreditado debidamente el cumplimiento de todos los requisitos establecidos en la base segunda.

c) Admitidos que han de subsanar la documentación presentada, porque no hayan acreditado debidamente el cumplimiento de todos los requisitos establecidos en la base segunda, con indicación de la documentación a subsanar.

3. Plazo de subsanaciones, en su caso, para aquellas solicitudes admitidas que requieren subsanación de la documentación presentada.

Una vez finalizado el plazo de subsanación, y analizada la documentación recibida durante el mismo, se publicará en el perfil del contratante de Red.es un informe con el resultado de la subsanación. Dicho documento deberá expresar, como mínimo:

- a) El resultado de la evaluación de la subsanación efectuada para verificar el cumplimiento de los criterios establecidos.
- b) Los solicitantes que han acreditado correctamente el cumplimiento de los requisitos establecidos.
- c) El plazo de alegaciones sobre la tramitación de la solicitud.

Tras la publicación del informe con el resultado de la subsanación, se podrán recibir alegaciones, que serán evaluadas por Red.es. Tras la evaluación de las alegaciones presentadas, y sólo en caso de que resulte necesario (en función del número solicitudes admitidas), se publicará la correspondiente convocatoria de sorteo público a celebrar en dicha entidad pública empresarial para la selección de los beneficiarios. Si el procedimiento lo requiere se podrán convocar diferentes sorteos para las distintas Comunidades Autónomas.

En el caso de que se convoque sorteo, la convocatoria del mismo incluirá la fecha y lugar de su celebración, así como la relación de solicitantes que son admitidos a participar en el sorteo al haber acreditado en tiempo y forma el cumplimiento de todos los requisitos establecidos al efecto.

Tras la celebración de los sorteos que procedan, Red.es publicará el Acuerdo de resolución de beneficiarios, en el que hará constar, como mínimo:

- a) La relación de beneficiarios de la ayuda así como, en su caso, la desestimación del resto de solicitudes admitidas a sorteo.
- b) El contenido de la ayuda concedida, así como sus características.
- c) Cuantos extremos sean necesarios por las características de la actuación objeto de la ayuda.

Si fuera necesario convocar diferentes sorteos para distintas Comunidades Autónomas Red.es podría publicar también diferentes acuerdos de resolución para cada región.

Una vez publicado el Acuerdo de Resolución, podrá comenzar la ejecución del lote I, y a partir del momento en que cada beneficiario reciba el Informe de Diagnóstico definido en la base séptima, fases de ejecución, podrá presentar su propuesta de proyecto de implantación, de acuerdo con los plazos establecidos en la base décima, plazos, notificaciones y publicidad.

Una vez validadas por Red.es las propuestas de proyecto de implantación, Red.es publicará uno o más documentos de acuerdo de resolución del lote II, en los que hará constar, como mínimo:

- a) La identidad del beneficiario o relación de beneficiarios de la ayuda del lote II que hayan presentado propuesta de proyecto de implantación, en tiempo y forma.
- b) El contenido de la ayuda concedida, así como sus características.
- c) Cuantos extremos sean necesarios por las características de la actuación objeto de la ayuda.

Quinta. *Formalización y presentación de solicitudes.*

Las solicitudes constarán de la documentación señalada en el anexo I: Documentación a presentar de esta convocatoria.

Las bases reguladoras estarán disponibles en la página web de Red.es (www.red.es) y se anunciarán en el «Boletín Oficial del Estado».

Los solicitantes podrán presentar solicitud únicamente por vía telemática, con certificado digital válido (DNI electrónico y el certificado de la Fábrica Nacional de Moneda y Timbre), a través de la sede electrónica de Red.es, donde deberán cumplimentar el formulario electrónico que se habilitará al efecto en la sede electrónica de Red.es (<https://sede.red.gob.es/sede>). La solicitud junto con los documentos acreditativos del cumplimiento de los requisitos establecidos en la base segunda (originales o equivalentes), deberán ser presentados en el plazo de solicitud indicado en la base décima. Para la admisión de la solicitud es imprescindible cumplimentar correctamente todos los campos requeridos en el formulario correspondiente.

Los solicitantes, en el formulario de solicitud, podrán autorizar a Red.es a recabar los datos relativos a algunos de los documentos exigidos, quedando en tal caso eximidos de la necesidad de aportarlos, de acuerdo con lo establecido en el artículo 6.2.b) de la Ley 11/2007, de 22 de junio, de acceso electrónico de los ciudadanos a los Servicios Públicos.

Sólo se admitirá a trámite una solicitud por empresa o profesional autónomo solicitante.

Red.es no admitirá ninguna solicitud recibida con posterioridad a la fecha de presentación de solicitudes establecida en la base décima, plazos, notificaciones y publicidad, ni las recibidas por canales diferentes a la sede electrónica de Red.es.

Si la documentación aportada en la solicitud no reuniera los requisitos exigidos, se requerirá al solicitante para que subsane la falta o acompañe los documentos requeridos, con advertencia de que, si no lo hiciese, se considerará que ha desistido de su solicitud.

Los defectos a subsanar, en su caso, por cada solicitante serán publicados en el perfil del contratante de Red.es (<http://www.red.es/redes/contratacion>).

Para más información sobre el proceso de solicitud y sobre el desarrollo del Programa, el teléfono de contacto a disposición de los solicitantes es el 901 900 333 y en el correo electrónico empresasenred@red.es.

Para más información sobre el funcionamiento y requisitos de la sede electrónica de Red.es, el teléfono de contacto a disposición de los solicitantes es el 901 904 060 y en el correo electrónico empresasenred@red.es.

Sexta. Criterios objetivos de otorgamiento de la ayuda.

Red.es seleccionará las solicitudes que cumplan los requisitos establecidos en las presentes bases hasta agotar la cuantía total máxima de las ayudas destinadas a cada comunidad autónoma y que se recoge en la base tercera, con el siguiente reparto por ciudad con Estatuto de autonomía o comunidad autónoma:

Ciudad o Comunidad Autónoma	Presupuesto disponible – Euros	Número de beneficiarios estimado
Andalucía	3.348.000,00	111
Aragón	930.000,00	31
Asturias	223.200,00	7
Castilla-La Mancha	654.244,77	21
Castilla y León	540.307,68	18
Ceuta	60.000,00	2
Comunidad Valenciana	443.180,34	14
Extremadura	837.000,00	27
Galicia	1.860.000,00	62
Islas Canarias	626.341,98	20
Melilla	60.000,00	2
Murcia	643.470,72	21
Navarra	167.400,00	5
Total	10.384.745,49	341

El número máximo de beneficiarios por ciudad o comunidad autónoma se ha calculado para una cuantía máxima de ayuda por beneficiario de 30.000 euros (entre el lote I y II). En el caso de que los beneficiarios elijan proveedores del lote I cuyos precios de servicio sean inferiores al máximo establecido, el número máximo de beneficiarios podría aumentar.

Para establecer el orden de prelación entre las solicitudes que hayan acreditado en tiempo y forma el cumplimiento de los requisitos establecidos, a efectos de la adjudicación de la ayuda, se seguirá el siguiente proceso:

En primer lugar se agruparán estas solicitudes en función de su ciudad o comunidad autónoma.

Para cada grupo territorial se verificará si el importe máximo de ayuda solicitado por el total de estas solicitudes (teniendo en consideración el precio de los colaboradores seleccionados), es menor o mayor que el límite establecido para su correspondiente ciudad o comunidad autónoma.

En los casos en que dicho importe sea inferior al límite establecido para su grupo territorial, todas las solicitudes, que hayan acreditado en tiempo y forma el cumplimiento de los requisitos establecidos, de ese grupo serán propuestos como beneficiarios de la ayuda.

En los casos en que dicho importe sea superior al límite establecido para su grupo territorial, Red.es seleccionará a los beneficiarios de dichos grupos mediante sorteo.

Los sorteos que se realicen para seleccionar a los beneficiarios serán públicos. En la web de Red.es (www.red.es) se publicará el lugar, fecha y hora de los sorteos que se lleven a cabo.

En el caso de que tras seleccionar a los beneficiarios de una comunidad autónoma quede presupuesto sin asignar a ningún beneficiario, este presupuesto no podrá adjudicarse a solicitantes de otras comunidades autónomas.

Séptima. *Fases de ejecución.*

i. Lote I:

Las fases de ejecución de los servicios de asesoramiento que comprenden la ayuda para cada beneficiario son las siguientes: Fase de Diagnóstico y Fase de Asesoramiento.

El plazo máximo de ejecución del lote I será el establecido en la base décima, plazos, notificaciones y publicidad.

Fase de Diagnóstico:

Comprende todas las actividades requeridas para establecer un diagnóstico de las necesidades de asesoramiento en comercio electrónico del beneficiario, que permitan implementar y poner en marcha el plan de acción para la ejecución de los servicios de asesoramiento descritos en el anexo II: Descripción de los productos de asesoramiento.

Durante esta fase, la entidad colaboradora analizará si el producto seleccionado por el beneficiario, al presentar su solicitud de participación en el Programa, corresponde con el estadio en el que ésta se encuentra y, en caso contrario, indicará cuál de los productos considera que es el más adecuado y acorde con sus necesidades de asesoramiento.

La entidad colaboradora elaborará y entregará al beneficiario un Informe de Diagnóstico como conclusión de la Fase de Diagnóstico.

Fase de Asesoramiento:

En esta fase la entidad colaboradora prestará al beneficiario los servicios de asesoramiento recogidos en el anexo II: Descripción de los productos de asesoramiento, correspondientes al producto específico que le corresponde y los servicios de asesoramiento que éste contiene.

La entidad colaboradora elaborará y entregará al beneficiario un Informe de Asesoramiento y Cierre con el detalle de todos los servicios de asesoramiento prestados.

Entregables:

Los entregables deberán desarrollarse de manera personalizada para cada beneficiario e incluyendo todos los contenidos establecidos en la presente base.

Todos los entregables deberán entregarse firmados por la empresa Colaboradora y además deberá venir identificada perfectamente la PYME beneficiaria.

Los entregables deberán hacer mención a la financiación FEDER, incluyendo el logotipo indicado en el anexo V: Publicidad de las actuaciones.

En el caso de que los entregables incluyan contenidos extraídos de fuentes externas, estos deberán referenciarse con un código con formato [REF-X]. El entregable incluirá un apartado final de «Referencias» en el que se listarán todas las referencias por su código, indicando para cada una, al menos, la siguiente información: título del recurso del que se obtiene la información, autor de la información, fecha de publicación o fecha de acceso, y la dirección (URL) del recurso si se encuentra en Internet.

Ejemplo:

[REF-1] Estudio B2C 2011, Observatorio Nacional de las Telecomunicaciones y de la Sociedad de la Información, 2012, <http://www.ontsi.red.es/ontsi/es/estudios-informes/estudio-b2c-2011-edicion-2012>.

Se describen a continuación los entregables que la entidad colaboradora entregará al beneficiario tras la finalización de cada fase:

i. Informe de diagnóstico:

Informe analítico y exhaustivo como conclusión de la Fase de diagnóstico que incluirá, exactamente, los apartados siguientes:

a) Situación de partida del beneficiario respecto al comercio electrónico (según su sector, actividad, mercado y objetivos).

b) Estructura y organización del beneficiario (descripción, estructura y organización de la empresa, descripción de las áreas de la empresa analizadas y un diagnóstico de cada una de ellas).

c) Análisis de los sistemas de información de la empresa (descripción de los sistemas de información, disponibilidad y acceso, datos que contiene cada uno de ellos).

d) Expectativas de la empresa beneficiaria con el desarrollo del proyecto.

e) Propuestas de mejora identificadas.

f) Producto sugerido según el diagnóstico recomendado y motivos por los que se aconseja ese producto (de entre los tres que se prestan bajo la convocatoria).

g) Aspectos que formarán parte de las actividades de asesoramiento que componen el producto escogido por la empresa beneficiaria, así como el grado de necesidad de prestar asesoramiento en cada actividad en función de la situación de la empresa.

h) Plan del proyecto de asesoramiento:

– Descripción de cada tarea o actividad del proyecto.

– Hitos del proyecto.

– Calendario del proyecto, contemplando la duración de cada tarea, tareas predecesoras y dependencias entre ellas y los hitos del proyecto.

i) Riesgos detectados para el desarrollo del proyecto de asesoramiento, valoración de los niveles de riesgo, prioridad de resolución y medidas mitigadoras.

j) Relación de indicadores de ejecución para la medición de los objetivos que se plantean conseguir tras la finalización de la fase de asesoramiento.

k) Relación de indicadores de satisfacción que serán utilizados en la fase de asesoramiento para la valoración de la satisfacción de la empresa beneficiaria respecto al asesoramiento recibido.

l) Otras consideraciones y observaciones.

ii. Informe de asesoramiento y cierre:

Informe de los servicios de asesoramiento ofrecidos al beneficiario, que incluirá un compendio de todos los servicios prestados y detallará las especificaciones de cada uno de ellos.

En el Informe de asesoramiento y cierre se debe detallar, de manera particular, cada uno de los servicios de asesoramiento que compone el producto específico: básico, intermedio o avanzado (dependiendo del que corresponda a cada PYME beneficiaria) y debe ir en concordancia con todos los aspectos identificados en la Fase de diagnóstico y presentados en el informe correspondiente a esa fase.

Este Informe debe incluir todos los puntos especificados en los apartados «Contenidos del asesoramiento» detallados en cada uno de los servicios descritos en el anexo II: Descripción de los productos de asesoramiento del lote I.

El Informe de asesoramiento y cierre por beneficiario incluirá, exactamente, los apartados siguientes:

a) Descripción detallada de los resultados de cada uno de los servicios de asesoramiento prestados.

b) Recomendaciones y vigencia de éstas.

c) Previsiones de mejora y su impacto en los resultados del negocio (identificación de mejoras en cuanto a procedimientos, gestión, etc.).

d) Beneficios reflejados en el negocio (estimación de los beneficios económicos esperados).

e) Resultados previstos a corto y medio plazo (previsión de la evolución en el tiempo de los resultados de la empresa).

f) Riesgos y aspectos claves de impacto.

g) Expectativas de la PYME.

h) Valores alcanzados en los indicadores de ejecución determinados en el Informe de diagnóstico.

i) Valoración de la satisfacción de la PYME respecto al servicio de asesoramiento recibido, a través de los indicadores de satisfacción determinados en el Informe de diagnóstico.

j) Plan de Implantación que debe especificar:

– Situación de partida del beneficiario.

– Objetivos y alcance del proyecto de implantación.

– Descripción de la solución y servicios tecnológicos.

– Planificación de actividades y recursos.

– Estimación económica (incluyendo un análisis de costes).

– Desglose del presupuesto de cada actividad y una orientación en la búsqueda de proveedores.

k) Conclusiones del proyecto que reflejen, de manera detallada, el estado final de todas las actividades desarrolladas por el Colaborador en la PYME y las posibles decisiones que tomará el beneficiario, a corto y medio plazo, según el Plan de Implantación propuesto.

ii. Lote II:

Los beneficiarios deberán presentar a Red.es, durante el plazo de presentación de propuestas del lote II establecido en la base décima, plazos, notificaciones y publicidad, y, al menos, desde la recepción del Informe de diagnóstico, una propuesta de proyecto de

implantación de la solución tecnológica de comercio electrónico con el formato descrito en el anexo III: Propuesta de proyecto de implantación de la solución tecnológica. Dicha propuesta deberá hacer mención a la financiación FEDER e incluir el logotipo del anexo V.

La propuesta de proyecto de implantación deberá dar respuesta al apartado Expectativas de la empresa beneficiaria con el desarrollo del proyecto del Informe de diagnóstico realizado en el servicio de asesoramiento correspondiente a la ayuda del lote I.

Red.es validará si las propuestas de proyecto de implantación presentadas se adecúan a los términos expuestos en la presente convocatoria, pudiendo requerir en su caso al beneficiario la aclaración de los aspectos que no se adecúen, a juicio de Red.es, a la convocatoria. Red.es validará como conceptos subvencionables del proyecto de implantación sólo aquellos que se adecúen a los términos de la convocatoria.

Red.es podrá admitir que en la propuesta del proyecto de implantación se incluyan actuaciones que el beneficiario ya haya comenzado a ejecutar, siempre que se hayan iniciado con posterioridad al acuerdo de resolución de la convocatoria y siempre y cuando cumplan con los requisitos establecidos en esta convocatoria. En este sentido, se advierte que Red.es podrá no admitir gastos en los que ya se haya incurrido por parte del beneficiario, en el caso de que, a juicio de Red.es, no cumplan con estos requisitos.

La justificación de los gastos se deberá realizar siempre tras la validación por parte de Red.es de la propuesta del proyecto de implantación.

El plazo máximo de ejecución del lote II será el establecido en la base décima, plazos, notificaciones y publicidad.

Octava. *Justificación y Pago de la ayuda.*

i. Lote I:

Tras la finalización de los trabajos que se describen en la base séptima, Fases de ejecución, la entidad colaboradora emitirá la(s) factura(s) al beneficiario correspondientes al total de los servicios prestados, de la que detraerá la subvención otorgada por Red.es (85% de la base imponible, hasta un máximo de 20.000 euros), y cobrará del beneficiario el resto del importe de las facturas, así como los impuestos indirectos aplicables.

El beneficiario deberá abonar a la entidad colaboradora el importe correspondiente según las condiciones establecidas en la base sexta, determinación de la ayuda.

Para justificar la actuación, el beneficiario por sí mismo o a través de la entidad colaboradora, deberá presentar a Red.es la siguiente documentación:

a) Facturas emitidas por el colaborador al beneficiario (original o equivalente) que identifiquen claramente a la PYME beneficiaria y a la presente convocatoria de ayudas, y que contemplen la siguiente información desglosada:

- Coste de la actuación subvencionable identificando la relación de trabajos realizados (+).
- Impuestos indirectos aplicables sobre el coste de la actuación.
- Subvención aplicada (-).
- Total a pagar.

b) Justificantes del pago por parte del beneficiario. Estos justificantes son:

Extractos o certificaciones bancarias (original o equivalente) señalando los movimientos justificativos correspondientes al pago en cuestión, en los que se refleje claramente el número de factura con el que se corresponden.

c) Entregables: En la presente convocatoria se deberá presentar como «Entregable» justificativo de la ejecución del lote I, a efectos de la justificación y pago de las ayudas, un resumen ejecutivo del Informe de asesoramiento y cierre, con una extensión máxima de 100 páginas, con la misma estructura de contenidos que el propio informe, de acuerdo con lo establecido en el apartado i. de la base séptima, fases de ejecución.

Una vez recibida y validada la documentación, Red.es abonará a la entidad colaboradora la cuantía correspondiente a la subvención del beneficiario.

Red.es verificará en primer lugar que las facturas y los justificantes de pago presentados cumplan los requisitos establecidos en la presente Convocatoria, pudiendo requerir su subsanación en el caso de que presenten alguna deficiencia. Si el beneficiario, por sí mismo o a través de la entidad colaboradora, no presenta correctamente, en tiempo y forma, esta documentación, perderá su derecho a percibir la ayuda del lote I.

Una vez validadas las facturas y justificantes de pago, Red.es procederá a la validación de los entregables. La validación de Red.es consistirá en la comprobación de que se cumplan los requisitos establecidos sobre los contenidos de los entregables, definidos en esta convocatoria y en la Invitación de Colaboración (C 071/12-ED), mediante la que se seleccionan a los colaboradores.

En el caso de que los entregables correspondientes al servicio prestado a un beneficiario por parte del colaborador no incluyan los contenidos mínimos necesarios, éstos no estén suficientemente personalizados a la situación y circunstancias del beneficiario o no hayan sido realizados con la diligencia del ordenado empresario, Red.es no subvencionará el trabajo realizado con cargo al lote I.

Sólo cuando hayan finalizado todas las actuaciones del lote I, correspondientes a cada beneficiario, se podrá remitir a Red.es la documentación justificativa de la totalidad de las actuaciones para el abono del importe de la subvención.

En todo caso, las facturas deberán identificar inequívocamente los elementos y trabajos subvencionados.

Red.es auditará el desarrollo de las actuaciones subvencionadas.

El plazo máximo de justificación del lote I será el establecido en la base décima, plazos, notificaciones y publicidad.

ii. Lote II:

Tras la finalización de todos los servicios y soluciones tecnológicas de comercio electrónico previstos en el proyecto de implantación aprobado en el correspondiente Acuerdo de Resolución del lote II indicado en la base novena, órganos competentes y tramitación, para que Red.es pueda abonar el importe de la subvención al beneficiario, este deberá presentar y ser validada por Red.es la siguiente documentación:

a) Facturas emitidas por el Proveedor al beneficiario (original o equivalente) que identifiquen claramente al beneficiario y a la presente Convocatoria de Ayudas, que se correspondan inequívocamente con las actuaciones incluidas en la propuesta de proyecto de implantación del lote II aprobada por Red.es, y que contemplen la siguiente información desglosada:

- Coste de la actuación subvencionable identificando la relación de trabajos realizados y elementos implantados.

- Impuestos indirectos aplicables sobre el total de la factura.

- Total a pagar.

b) Justificantes del pago por parte del beneficiario. Estos justificantes son:

- Extractos o certificaciones bancarias (original o equivalente) señalando los movimientos justificativos correspondientes al pago en cuestión en los que se refleje claramente el número de factura con el que se corresponden.

c) Memoria del proyecto de implantación que justifique los trabajos realizados, de acuerdo al modelo establecido en el anexo IV y que deberá corresponderse con la propuesta de proyecto de implantación del lote II aprobada por Red.es. La Memoria del proyecto deberá hacer mención a la financiación FEDER e incluir el logotipo del anexo V.

Sólo cuando hayan finalizado todas las actuaciones correspondientes a cada beneficiario, se podrá remitir a Red.es la documentación justificativa de la totalidad de las actuaciones para el abono del importe de la subvención.

En todo caso, las facturas deberán identificar inequívocamente los elementos y trabajos subvencionados.

Red.es auditará el desarrollo de las actuaciones subvencionadas.

El plazo máximo de justificación del lote II será el establecido en la base décima, plazos, notificaciones y publicidad.

Novena. Órganos competentes y tramitación.

1. El órgano competente para la instrucción del procedimiento a partir de la publicación de las presentes bases será la dirección de programas de Red.es, que realizará de oficio cuantas actuaciones estime necesarias para la determinación, conocimiento y comprobación de los datos en virtud de los cuales debe formularse la propuesta de resolución.

2. El órgano competente para la resolución del procedimiento será la Dirección General de Red.es. Se podrá emitir una resolución por cada una de las comunidades autónomas establecidas en la base segunda.

Décima. Plazos, notificaciones y publicidad.

1. Plazo de solicitud: El plazo de solicitud se abrirá el día siguiente a la publicación, en el perfil del contratante de la página web de Red.es, del acuerdo de resolución de la invitación general para colaborar con la entidad pública empresarial Red.es en el «Programa de Mentoring en Comercio Electrónico» (C071/12-ED) y permanecerá abierto hasta las 13:00 horas del día 7 de octubre de 2013.

2. Plazo de resolución: El plazo máximo para la resolución del procedimiento y su notificación es de seis meses contados desde el día en que finalice el plazo de solicitud. Si transcurrido dicho plazo no se hubiese notificado dicha resolución, los interesados estarán legitimados para entender desestimada su solicitud.

3. Plazo de Ejecución del lote I: El plazo máximo de ejecución del lote I es de nueve (9) meses desde la publicación del acuerdo de resolución de beneficiarios indicado en la base novena.

4. Plazo de Justificación del lote I: El plazo máximo de presentación de la documentación justificativa del lote I a Red.es es de nueve (9) meses desde la publicación del Acuerdo de resolución de beneficiarios indicado en la base novena.

5. Plazo de presentación de propuestas del lote II: El plazo máximo de presentación de propuestas de proyectos de implantación de la solución tecnológica de comercio electrónico es de nueve (9) meses desde la publicación del Acuerdo de resolución de beneficiarios indicado en la base novena.

6. Plazo de Ejecución del lote II: El plazo máximo de ejecución del lote II es de quince (15) meses desde la publicación del acuerdo de resolución de beneficiarios indicado en la base novena.

7. Plazo de justificación del lote II: El plazo máximo de presentación de la documentación justificativa del lote II a Red.es es de quince (15) meses desde la publicación del Acuerdo de resolución de beneficiarios indicado en la base novena.

Plazos	MESES (a contar desde acuerdo de resolución)														
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Ejecución lote I.															
Justificación lote I.															
Presentación propuesta lote II.															
Ejecución lote II.															
Justificación lote II.															

8. Notificaciones: Las notificaciones de este procedimiento podrán realizarse mediante publicación en la página web de red.es www.red.es o mediante notificación individual.

9. Publicidad: La publicidad de las ayudas concedidas se llevará a cabo a través de la página web de Red.es (www.red.es) y a través del «Boletín Oficial del Estado».

Undécima. *Obligaciones del beneficiario.*

1. Los beneficiarios deberán cumplir las obligaciones recogidas en el artículo 14 de la Ley 38/2003, de 17 de noviembre, General de Subvenciones y en estas bases, así como las instrucciones específicas que, en aplicación y cumplimiento de la Ley citada y de las presentes bases, comunique Red.es en materia de ejecución, seguimiento, entrega de las ayudas, información y publicidad, justificación y control del gasto.

2. Los beneficiarios deberán comunicar al órgano instructor otras posibles ayudas concedidas al amparo de la norma comunitaria «de minimis»⁽¹⁾, en el ejercicio fiscal en curso y en los dos anteriores, cualquiera que fuera el objeto de las mismas. A tal efecto, los beneficiarios cumplimentarán la Declaración anual de ayudas de «minimis» en el formulario de solicitud. Puesto que la presente ayuda es de «minimis», al finalizar la misma, el beneficiario deberá incluirla en la declaración impositiva del negocio y asumir todos los efectos fiscales que pudiera generar. Para ello Red.es informará a cada beneficiario del montante total de la ayuda que ha recibido, una vez finalizado el Programa.

⁽¹⁾ En http://europa.eu/legislation_summaries/competition/state_aid/126121_es.htm se establece que la ayuda total de «minimis» concedida a una empresa determinada no será superior a 200 000 EUR durante cualquier período de tres ejercicios fiscales.

3. Debido a la cofinanciación de la ayuda con fondos FEDER, durante cinco (5) años a partir de la recepción de la ayuda, el beneficiario tiene la obligación de conservar los documentos vinculados a la actuación que justifiquen su ejecución (entregables, facturas, justificantes de pago y otros documentos), en la ubicación comunicada a Red.es donde se realice el servicio. No pudiendo cambiar su localización salvo autorización expresa de Red.es.

4. Los beneficiarios, en las publicaciones, actividades de difusión, páginas web, etc. en los que se utilicen los resultados a los que pueda dar lugar la ayuda deberán mencionarse que ésta ha sido cofinanciada por el FEDER. Los beneficiarios podrán encontrar más información en el anexo V de esta convocatoria.

5. En cumplimiento de lo previsto en el artículo 5.2, del Reglamento (CE) n.º 1828/2006 de la Comisión, de 8 de diciembre de 2006, los datos relativos a la identidad (denominación social, CIF, y otros datos que figuren en la solicitud de participación en el Programa...) de los beneficiarios de la presente convocatoria, nombre de las operaciones en que participe y cantidad de fondos públicos asignados, serán objeto de la correspondiente publicación en los términos previstos en el artículo 7.2 del citado Reglamento. Asimismo se informa que, mediante la presentación de su solicitud de participación en el Programa, todos los solicitantes autorizan a que, de resultar seleccionados como beneficiarios, los datos indicados en el párrafo anterior pueden ser incluidos en la lista prevista en los citados preceptos, y publicados (de forma electrónica y/o por otros medios) por Red.es, así como cedidos, a los fines indicados, por esta entidad a la Dirección General de Fondos Comunitarios del Ministerio de Hacienda y Administraciones Públicas, u otro organismo que ésta designe.

6. Tal y como se indica en las bases sexta y octava, el beneficiario debe financiar la cantidad no subvencionada de las actuaciones (15% en el lote I y 25% en el lote II, cuando proceda), así como los impuestos indirectos aplicables al total del importe de cada uno de los lotes.

7. El beneficiario deberá comunicar a Red.es cualquier traslado de local, cambio de representante legal o cualquier otra modificación de los datos que figuran en la solicitud.

8. El beneficiario de la ayuda estará obligado a facilitar las comprobaciones encaminadas a garantizar la correcta realización del proyecto o acción objeto de la misma. Asimismo, el beneficiario estará sometido a las actuaciones de comprobación a efectuar por Red.es o cualquier otro organismo en el ejercicio de sus funciones de fiscalización y control del destino de las ayudas, a los efectos del seguimiento y control de las actividades financiadas. Los beneficiarios deberán disponer de los libros contables, registros diligenciados y demás documentos en los términos exigidos por la legislación aplicable al beneficiario, así como las facturas y demás justificantes de gasto de valor probatorio equivalente y los correspondientes justificantes de pago.

Duodécima. Compatibilidad de la ayuda.

1. Las ayudas objeto de las presentes bases son compatibles con cualesquiera otras ayudas o subvenciones, sin perjuicio de la aplicación de los límites previstos en los artículos 19.3 de la Ley General de Subvenciones y 33 y 34 de su Reglamento de ejecución. En consecuencia, el importe de las subvenciones o ayudas en ningún caso podrá ser de tal cuantía que, aislada o conjuntamente, supere el coste de la actividad subvencionada.

2. Asimismo, las ayudas se someterán en cuanto a su cuantía máxima por beneficiario a lo previsto en el Reglamento (CE) n.º 1998/2006 de la Comisión, de 15 de diciembre de 2006 relativo a las ayudas de «minimis».

3. La recepción de esta ayuda implicará la necesidad por parte de los beneficiarios de declararla como un ingreso percibido. El importe máximo de las ayudas se encuentra establecido en la base tercera, determinación de la ayuda.

Decimotercera. Incumplimientos y reintegros.

1. El incumplimiento de los requisitos y obligaciones establecidos en las presentes Bases y demás normas aplicables, así como las condiciones que, en su caso, se establezcan en las correspondientes resoluciones, dará lugar, total o parcialmente, a la cancelación de la misma y a la obligación de reintegrar las ayudas. El reintegro conllevará la exigencia de los intereses de demora correspondientes desde el momento de la entrega de la ayuda hasta la fecha en que se acuerde la procedencia del reintegro. El interés de demora aplicable será el interés legal del dinero incrementado en un 25 por 100, salvo que la Ley de Presupuestos Generales del Estado establezca otro diferente.

El cálculo del reintegro además se calculará en función de los siguientes conceptos:

a) El importe de la ayuda económica recibida por servicios de asesoramiento especializado en comercio electrónico en el marco del programa (lote I).

b) El importe de la ayuda económica recibida para la implantación de las soluciones y servicios tecnológicos de comercio electrónico en el marco del programa (lote II).

2. Se contemplan los siguientes casos en que se producirá la cancelación de la concesión y el reintegro por parte de los beneficiarios de la totalidad de la ayuda, de acuerdo con el apartado 1 de la presente base:

a) Utilización de los bienes o servicios objeto de la ayuda para fines distintos a los que se derivan del objeto de la presente convocatoria.

b) Falta de colaboración por parte del beneficiario en las actividades de seguimiento y verificación que pueda realizar Red.es.

c) Falsedad en la documentación justificativa aportada.

d) Cese del negocio del beneficiario o cambio de titularidad del negocio. Red.es podrá determinar la no cancelación de la concesión a pesar del cambio de titularidad en los casos en que el beneficiario lo solicite, y siempre que se demuestre que la actividad del negocio no ha cambiado con respecto a la ejercida en el momento de la solicitud.

e) Cambio de localización de la ayuda sin previa autorización por parte de Red.es.

f) Incumplimiento de la obligación de conservación de los documentos vinculados a la actuación que justifiquen su ejecución, de acuerdo a lo establecido en el punto 3 de la base undécima.

Decimocuarta. *Jurisdicción.*

Las Partes, con renuncia expresa a cualquier otro fuero que pudiera corresponderles, se someterán expresamente a la jurisdicción de los juzgados y tribunales de la Villa de Madrid.

Decimoquinta. *Eficacia.*

Lo dispuesto en esta resolución producirá efectos desde el día siguiente al de su publicación en el «Boletín Oficial del Estado».

Madrid, 19 de julio de 2013.—El Director General de la Entidad Pública Empresarial Red.es, Francisco de Borja Adsua Varela.

ANEXO I

Documentación a presentar

Para solicitar la concesión de ayudas para la realización del «Programa de Mentoring en Comercio Electrónico», es necesario aportar la siguiente documentación:

- Solicitud Electrónica: Formulario electrónico habilitado en la sede electrónica de Red.es (se rellenará y enviará a través de Internet, firmado digitalmente).
- Ficheros adjuntos a la solicitud electrónica:

- Fichero con la copia digitalizada del Certificado original de situación de cotización de la Seguridad Social fechado (o autorización a Red.es para obtenerlo de oficio).
- Fichero con la copia digitalizada del Certificado original acreditativo de estar al corriente de sus obligaciones tributarias fechado (o autorización a Red.es para obtenerlo de oficio).
- Fichero con la copia digitalizada del documento oficial acreditativo del número de empleados.
- Fichero con la copia digitalizada de documento oficial original acreditativo del volumen de negocios anual.
- Fichero con la copia digitalizada de la escritura de apoderamiento, sólo en caso de presentar la solicitud mediante representante legal. En dicha escritura deberán estar reflejados los poderes que se confieren, así como el nombramiento.

Todos los ficheros adjuntos deberán ser originales o copias firmadas electrónicamente por el solicitante. La sede electrónica de Red.es permite al solicitante firmar electrónicamente todos los documentos que este adjunte a la solicitud.

Los solicitantes, en el formulario de solicitud, podrán autorizar a Red.es a recabar los datos relativos a algunos de los documentos exigidos, quedando en tal caso eximidos de la necesidad de aportarlos, de acuerdo con lo establecido en el artículo 6.2.b) de la Ley 11/2007, de 22 de junio, de acceso electrónico de los ciudadanos a los Servicios Públicos.

Listado de documentación admisible a título informativo (sólo debe presentarse un documento por requisito):

Requisito	Documentación
Documento oficial acreditativo del número de empleados	- Informe de la Tesorería General de la Seguridad Social de la plantilla media de trabajadores en situación de alta de los 12 meses anteriores a la fecha de presentación de la solicitud. - Informe de la Seguridad Social que acredite la inexistencia de inscripción por parte del solicitante como empresario en la Seguridad Social.
Documento oficial original acreditativo del volumen de negocio	- Certificado de la Agencia Tributaria de comunicación del importe neto de cifra de negocios. - Impuesto sobre sociedades (modelo 200). - Declaración IRPF (sólo para el caso de autónomos). - Para aquellos casos en los que la fecha de constitución sea tan reciente que no hayan tenido ningún ejercicio económico completo, el volumen de negocios se podrá acreditar mediante una declaración responsable del solicitante.

La solicitud, realizada por medios telemáticos, deberá firmarse electrónicamente por el mismo autónomo o representante de la empresa que presente la solicitud.

En aquellos casos en que los representantes tengan un apoderamiento mancomunado, tanto la solicitud como cada uno de los ficheros deberán ser firmados electrónicamente por cada uno de los representantes mancomunados necesarios para la representación.

Las solicitudes podrán presentarse únicamente a través de internet, en la sede electrónica de Red.es, mediante el uso de certificado electrónico válido, en la dirección: <https://sede.red.gob.es/sede/>

Para más información, el teléfono de contacto a disposición de los solicitantes es el 901900333 y en el correo electrónico empresasenred@red.es.

Para más información sobre el funcionamiento y requisitos de la sede electrónica de Red.es, el teléfono de contacto a disposición de los solicitantes es el 901 904 060 y en el correo electrónico empresasenred@red.es

ANEXO II

Descripción de los productos de asesoramiento del lote I

Los productos de asesoramiento correspondientes a las ayudas del lote I, tienen como principal objetivo:

«Proporcionar servicios de asesoramiento especializado en comercio electrónico, a través de la asesoría personalizada e individualizada, realizada por profesionales expertos del sector, para impulsar el potencial de la PYME y posicionarla estratégicamente en el mercado online».

Se han diseñado tres productos acordes con las necesidades de asesoramiento en comercio electrónico según el estadio en el que se encuentre el solicitante en el momento de su participación en este Programa (nivel básico, intermedio o avanzado).

Tabla 2: Productos para solicitantes

Descripción	Producto 1	Producto 2	Producto 3
	Asesoramiento de nivel básico	Asesoramiento de nivel intermedio	Asesoramiento de nivel avanzado
	Dirigido a solicitantes con una presencia web básica o destacada que no realizan transacciones comerciales por Internet, y que estén planteándose realizar algún proyecto de e-Commerce.	Dirigido a solicitantes con una estructura de e-Commerce básica.	Dirigido a solicitantes con una estructura de e-Commerce avanzada

Cada uno de estos Productos, agrupa una serie de Servicios de Asesoramiento personalizado que, en su conjunto, permitirán al solicitante incorporar, fortalecer o consolidar con éxito el comercio electrónico en su negocio.

Los tres productos a los que se hace referencia, según el nivel o estadio en el que se encuentre cada solicitante, se identifican de la manera siguiente:

- Producto 1. Asesoramientos de Nivel Básico: Dirigido a solicitantes con una página web propia del negocio del solicitante a través de la cual no realizan transacciones comerciales por Internet, y que estén planteándose realizar algún proyecto de e-Commerce
- Producto 2. Asesoramientos de Nivel Intermedio: Dirigido a solicitantes con una estructura de e-Commerce básica.
- Producto 3. Asesoramientos de Nivel Avanzado: Dirigido a solicitantes con una estructura de e-Commerce avanzada.

Los solicitantes, al presentar su solicitud de participación en el Programa mediante la presente convocatoria, habrán de seleccionar los asesoramientos que corresponden a uno de estos productos. La entidad colaboradora seleccionada por el beneficiario para prestar los servicios de asesoramiento, determinará durante la fase de diagnóstico si el producto seleccionado por el beneficiario corresponde con el estadio en el que éste se encuentra, de no ser así, deberá proponer el producto más adecuado y especificarlo en el Informe Diagnóstico. Si el beneficiario está de acuerdo, la entidad colaboradora prestará los servicios de asesoramiento del producto final acordado.

Producto 1: Asesoramientos de carácter básico

Estos servicios de asesoramiento se estima que irán dirigidos mayoritariamente a los solicitantes con página web propia del negocio a través de la cual no realizan transacciones comerciales por Internet, y que estén planteándose realizar algún proyecto de e-Commerce.

Los servicios de asesoramiento correspondientes al producto 1 son al menos los siguientes:

Tabla 3: Asesoramiento de carácter básico

Servicios de asesoramiento	
1	Asesoramiento personalizado en estudio de la competencia.
2	Asesoramiento personalizado en el desarrollo del Plan Estratégico para la implantación de e-Commerce.
3	Asesoramiento personalizado en el desarrollo de un plan de comunicación y marketing en internet.
4	Asesoramiento personalizado en Atención al Cliente.
5	Asesoramiento personalizado de Imagen y Diseño corporativo en internet.

	Servicios de asesoramiento
6	Asesoramiento tecnológico personalizado para el análisis de funcionalidades de una plataforma de e-Commerce.
7	Asesoramiento personalizado sobre logística y distribución en e-Commerce (e-fulfillment).
8	Asesoramiento personalizado sobre implementación de medios de pago en una plataforma de e-Commerce.
9	Asesoramiento personalizado sobre navegabilidad: usabilidad y accesibilidad web.
10	Asesoramiento personalizado en la integración de los sistemas de gestión de la PYME en una plataforma de e-Commerce.
11	Asesoramiento personalizado para la iniciación práctica a la internacionalización/exportación a través del e-Commerce.
12	Asesoramiento personalizado para la implantación de servicios web 2.0 e integración de las redes sociales en la estrategia de venta en el portal e-Commerce («Social e-Commerce»).
13	Asesoramiento personalizado en la implantación de código de buenas prácticas para la gestión de la Seguridad de la Información, aspectos de carácter legal sobre Protección de Datos de Carácter Personal y Protección de la Propiedad Intelectual, Publicidad y Comunicaciones Comerciales, Derecho de Marcas y Derechos de los Consumidores.
14	Asesoramiento personalizado en diseño de packaging y envases.
15	Asesoramiento personalizado para mejorar el posicionamiento web de la PYME.
16	Asesoramiento personalizado en Analítica web, medición del Retorno de la Inversión Online e Inteligencia competitiva.

Se estima que el número de visitas óptimo para la realización de los servicios de asesoramiento será de nueve (9) visitas a cada beneficiario.

Producto 2: Asesoramientos de carácter intermedio

Estos servicios de asesoramiento se estima que irán dirigidos mayoritariamente a los solicitantes con una estructura de comercio electrónico básica.

Los servicios de asesoramiento correspondientes al producto 2 son al menos los siguientes:

Tabla 4: Asesoramiento de carácter intermedio

	Servicios de asesoramiento
1	Asesoramiento personalizado en estudio de la competencia.
2	Asesoramiento personalizado en el desarrollo de un plan de comunicación y marketing en internet.
3	Asesoramiento personalizado sobre navegabilidad: usabilidad y accesibilidad web.
4	Asesoramiento personalizado para la iniciación práctica a la internacionalización/exportación a través del e-Commerce.
5	Asesoramiento personalizado para la implantación de servicios web 2.0 e integración de las redes sociales en la estrategia de venta en el portal e-Commerce («Social e-Commerce»).
6	Asesoramiento personalizado en la implantación de código de buenas prácticas para la gestión de la Seguridad de la Información, aspectos de carácter legal sobre Protección de Datos de Carácter Personal y Protección de la Propiedad Intelectual, Publicidad y Comunicaciones Comerciales, Derecho de Marcas y Derechos de los Consumidores.
7	Asesoramiento tecnológico personalizado para la identificación de nuevas funcionalidades de la plataforma de e-Commerce.
8	Asesoramiento personalizado para mejorar el posicionamiento web de la PYME.
9	Asesoramiento personalizado en Analítica web, medición del Retorno de la Inversión Online e Inteligencia competitiva.
10	Asesoramiento personalizado sobre implementación de un sistema de gestión de fraude online en una estrategia de e-Commerce.

	Servicios de asesoramiento
11	Asesoramiento personalizado para la integración de los sistemas de facturación, stock y tiempo de envío de productos y/o servicios de la plataforma de e-Commerce con los sistemas de gestión de la empresa.
12	Asesoramiento personalizado en diseño de packaging y envases.

Se estima que el número de visitas óptimo para la realización de los servicios de asesoramiento será de once (11) visitas a cada beneficiario.

Producto 3: Asesoramientos de carácter avanzado

Estos servicios de asesoramiento se estima que irán dirigidos mayoritariamente a los solicitantes con una estructura de comercio electrónico avanzada.

Los servicios de asesoramiento correspondientes al producto 3 son al menos los siguientes:

Tabla 5: Asesoramientos de carácter avanzado

	Servicios de asesoramiento
1	Asesoramiento personalizado sobre navegabilidad: usabilidad y accesibilidad web.
2	Asesoramiento personalizado para la implantación de servicios web 2.0 e integración de las redes sociales en la estrategia de venta en el portal e-Commerce («Social e-Commerce»).
3	Asesoramiento personalizado en la implantación de código de buenas prácticas para la gestión de la Seguridad de la Información, aspectos de carácter legal sobre Protección de Datos de Carácter Personal y Protección de la Propiedad Intelectual, Publicidad y Comunicaciones Comerciales, Derecho de Marcas y Derechos de los Consumidores.
4	Asesoramiento tecnológico personalizado para la identificación de nuevas funcionalidades de la plataforma de e-Commerce.
5	Asesoramiento personalizado para mejorar el posicionamiento web de la PYME
6	Asesoramiento personalizado en Analítica web, medición del Retorno de la Inversión Online e Inteligencia competitiva.
7	Asesoramiento personalizado sobre implementación de un sistema de gestión de fraude online en una estrategia de e-Commerce.
8	Asesoramiento personalizado en la actualización del plan de comunicación y marketing en internet.
9	Asesoramiento personalizado en el diseño de un Plan de Internacionalización y apertura de nuevos mercados.
10	Asesoramiento personalizado para la integración de los sistemas de facturación, stock y tiempo de envío de productos y/o servicios de la plataforma de e-Commerce con los sistemas de gestión de la empresa.
11	Asesoramiento tecnológico personalizado sobre la escalabilidad de las aplicaciones de e-Commerce.
12	Asesoramiento personalizado en las mejores prácticas en el sector de e-Commerce.
13	Asesoramiento tecnológico personalizado sobre la aplicación de la actividad de comercio electrónico a dispositivos móviles.

Se estima que el número de visitas óptimo para la realización de los servicios de asesoramiento será de trece (13) visitas a cada beneficiario.

Estimación del número de horas en el establecimiento del beneficiario

Se incluye a continuación una tabla orientativa con el número de horas mínimo recomendadas a dedicar en la ubicación del establecimiento del beneficiario para la prestación de los servicios de asesoramiento (lote I).

Esta distribución de horas se ajustará en función de la situación de cada beneficiario y lo más conveniente para la ejecución del proyecto.

Tabla 6: Estimación del número de horas mínimo en el beneficiario para la prestación del servicio de asesoramiento

	Servicios de asesoramiento	Número de horas en el establecimiento del beneficiario
A1	Asesoramiento personalizado en estudio de la competencia	7
A2	Asesoramiento personalizado en el desarrollo del Plan Estratégico para la implantación de e-Commerce	27
A3	Asesoramiento personalizado en el desarrollo de un plan de comunicación y marketing en Internet	17
A4	Asesoramiento personalizado en Atención al Cliente	7
A5	Asesoramiento personalizado de Imagen y Diseño corporativo en Internet:	7
A6	Asesoramiento tecnológico personalizado para el análisis de funcionalidades de una plataforma de e-Commerce	10
A7	Asesoramiento personalizado sobre logística y distribución en e-Commerce (e-fulfillment)	12
A8	Asesoramiento personalizado sobre implementación de medios de pago en una plataforma de e-Commerce	7
A9	Asesoramiento personalizado sobre navegabilidad: usabilidad y accesibilidad web	17
A10	Asesoramiento personalizado en la integración de los sistemas de gestión de la PYME en una plataforma de e-Commerce:	5
A11	Asesoramiento personalizado para la iniciación práctica a la internacionalización/exportación a través del e-Commerce	7
A12	Asesoramiento personalizado para la implantación de servicios web 2.0 e integración de las redes sociales en la estrategia de venta en el portal e-Commerce («Social e-Commerce»)	9
A13	Asesoramiento personalizado en la implantación de código de buenas prácticas para la gestión de la Seguridad de la Información, aspectos de carácter legal sobre Protección de Datos de Carácter Personal y Protección de la Propiedad Intelectual, Publicidad y Comunicaciones Comerciales, Derecho de Marcas y Derechos de los Consumidores. . .	14
A14	Asesoramiento tecnológico personalizado para la identificación de nuevas funcionalidades de la plataforma de e-Commerce.	7
A15	Asesoramiento personalizado para mejorar el posicionamiento web de la PYME	7
A16	Asesoramiento personalizado en Analítica web, medición del Retorno de la Inversión Online e Inteligencia competitiva.	13
A17	Asesoramiento personalizado sobre implementación de un sistema de gestión de fraude online en una estrategia de e-Commerce	7
A18	Asesoramiento personalizado en la actualización del plan de comunicación y marketing en Internet:	7
A19	Asesoramiento personalizado en el diseño de un Plan de Internacionalización y apertura de nuevos mercados.	12
A20	Asesoramiento personalizado para la integración de los sistemas de facturación, stock y tiempo de envío de productos y/o servicios de la plataforma de e-Commerce con los sistemas de gestión de la empresa .	15
A21	Asesoramiento personalizado en la actualización del plan de comunicación y marketing en Internet:	7
A22	Asesoramiento personalizado en el diseño de un Plan de Internacionalización y expansión a nuevos mercados a través del e-Commerce	12
A23	Asesoramiento tecnológico personalizado sobre la escalabilidad de las aplicaciones de e-Commerce.	7
A24	Asesoramiento tecnológico personalizado sobre la aplicación de la actividad de comercio electrónico a dispositivos móviles	7

Descripción de los servicios de asesoramiento

1. Asesoramiento personalizado en estudio de la competencia.

Descripción funcional del servicio:

Asesoramiento personalizado al beneficiario en el estudio de su competencia a través de técnicas para la definición del mercado relevante y del entorno competitivo en el que se desenvuelve la actividad de la empresa, tomando como referencia los indicadores de poder de mercado más relevantes: análisis de tráfico, del posicionamiento de la marca en Internet y de las mejores prácticas observadas en la competencia nacional e internacional.

Contenidos del Asesoramiento:

- Identificación cualitativa y cuantitativa de competidores nacionales e internacionales.
- Posición del beneficiario en la cadena de valor.
- Análisis y estudio comparativo del posicionamiento del beneficiario y sus competidores más relevantes en los principales buscadores.
- Nivel de presencia en redes sociales, medios on y off y canales alternativos de venta online de los principales competidores del beneficiario.
- Estudio DAFO:
 - Características propias del beneficiario que le hacen fuerte ante los competidores y que le distinguen del resto de empresas del entorno local, regional, nacional y, si es el caso, internacional.
 - Debilidades que sitúan al beneficiario en desventaja con respecto al resto de la comunidad empresarial.
 - Aspectos que el beneficiario debe mejorar o fortalecer para equilibrar el desempeño global de la organización.
 - Determinación de las oportunidades o condiciones favorables del ambiente externo en el que se desenvuelve el beneficiario y que representan una ventaja sobre el resto de sus empresas competidoras.
 - Identificación de amenazas que pueden entorpecer el flujo de actividades necesario para alcanzar los objetivos planteados en la estrategia del beneficiario.
- Identificación de mejores prácticas detectadas (benchmark) de los competidores más maduros.

2. Asesoramiento personalizado en el desarrollo del Plan Estratégico para la implantación de e-Commerce.

Descripción funcional del servicio:

Diseño de la estrategia de entrada a la venta online, que incluya una descripción de las claves de éxito de cada caso concreto, teniendo en cuenta las especificidades del beneficiario y el entorno competitivo. El plan estratégico versará sobre estrategia de producto, de precio, de clientes y proveedores, de canales, de internacionalización, etc.

El Plan Estratégico incluirá un estudio de viabilidad técnica, económica y de mercado y un plan de negocio, del que se desprendan los principales indicadores económicos del proyecto. De los resultados del plan de negocio se extraerán necesidades de inversión, acceso a financiación público-privada, posibilidad de acceder a deducciones fiscales por innovación tecnológica, rentabilidad y retorno de la inversión.

Contenidos del Asesoramiento:

- Diseño de la estrategia de entrada a la venta online.
- Análisis y segmentación de clientes.
- Estrategia de productos/servicios y de la forma de presentación y descripción de los mismos. El asesoramiento incorporará un modelo de ficha de producto/servicio.

- Política de precios.
- Previsión de ingresos.
- Identificación de costes fijos y variables.
- Proveedores de servicios.
- Canales de comercialización online.
- Opciones de internacionalización y su impacto en la inversión.
- Impacto de la logística en el modelo de negocio.
- Estudio de viabilidad técnica, económica y de mercado.
- Necesidades de inversión.
- Acceso a financiación público-privada y posibilidad de acceder a deducciones fiscales por innovación tecnológica.
- Rentabilidad y retorno de la inversión.
- Desarrollo y/o validación del Plan de Negocio del canal online a tres (3) años: que consiste en un plan de acción detallado de las tareas a realizar: estudio exhaustivo de ingresos (política de precios), costes fijos y variables, márgenes brutos y netos, costes ocultos, e ingresos previstos en el plazo de 1 año desde su lanzamiento en función de variables existentes en el mercado (datos de tráfico, estadísticas de venta en el sector, evolución de competidores, etc.) y que resulta en la creación de un nuevo modelo de canal de comercialización del producto/servicio.

3. Asesoramiento personalizado en el desarrollo de un plan de comunicación y marketing en Internet.

Descripción funcional del servicio:

Asesoramiento personalizado al beneficiario sobre nuevas estrategias de comunicación, publicidad y marketing, partiendo del análisis de la competencia, el plan estratégico, los clientes objetivo, las tendencias del mercado e informes estadísticos.

Contenidos del Asesoramiento:

- Análisis de los planes de comunicación y marketing de la competencia en internet, que incluya un estudio detallado sobre las acciones de marketing de los competidores del beneficiario en internet.
- Estudio de líneas de comunicación y marketing adecuadas a la cualificación del beneficiario.
- Propuesta de plan de marketing en internet, con calendario de acciones concretas para la consecución de los objetivos comerciales del canal online y las estrategias de marketing por internet que debe implementar la PYME, estimación de costes y valoración del ROI.
- Identificación de los objetivos del plan de comunicación y marketing en internet.
- Identificación y segmentación del cliente objetivo.
- Identificación de las distintas fases del plan de marketing, con las actuaciones de cada una de ellas, en función de los distintos objetivos (atracción de visitas al portal, conversión a ventas, promociones, fidelización, recuperación de clientes, etc.).
- Identificación del tipo de palabras clave óptimas para el beneficiario, que incluya un listado inicial.
- Selección de herramientas de marketing on-line y estimación presupuestaria.
- Presentación de propuestas para mejorar el posicionamiento SEM (SearchEngine Marketing).
- Calendario de ejecución.
- Medición de los resultados del plan de comunicación y marketing.
- Requerimientos y recomendaciones para la búsqueda de proveedores especializados.
- Presupuestos concretos por soporte actualizado y herramientas de medición del retorno de la Inversión (ROI).

4. Asesoramiento personalizado en Atención al Cliente.

Descripción funcional del servicio:

Asesoramiento personalizado en las técnicas más efectivas de servicio al cliente y atención de quejas y sugerencias, como un método eficaz para distinguirse de la competencia, desarrollar la confianza y ofrecer valor agregado.

Contenidos del Asesoramiento:

- Análisis de los procedimientos actuales del beneficiario en materia de Atención al Cliente.
- Estudio del panorama competitivo en las empresas del sector y mejores prácticas en atención al cliente.
- Asesoramiento en la selección de la estrategia adecuada para ofrecer el óptimo nivel de atención y servicio al cliente:
 - Estudio comparativo de la atención al cliente interna vs externa en función del nivel y el coste del servicio.
 - Definición de los niveles de servicio.
 - Alternativas de servicio en atención al cliente (teléfono, e-mail, click-to-call, asesores virtuales, self-services, etc.).
 - Comparativa de soluciones de Coste fijo vs. Coste variable.
 - Atención al cliente multi-idioma y multicanal.
- Estimación de costes de la estrategia recomendada y cálculo de ROI.

5. Asesoramiento personalizado de Imagen y Diseño corporativo en Internet.

Descripción funcional del servicio:

Asesoramiento personalizado al beneficiario en la representación gráfica integral de su identidad y la adecuación de su imagen corporativa a la estrategia comunicacional en internet, para mejorar la valoración, diferenciación y proyección de la marca en el mercado, la generación de confianza, percepción del servicio, fidelización y el prestigio de la empresa, todo en consonancia con una adecuada usabilidad que integre la presencia en redes sociales.

Contenidos del Asesoramiento:

- Análisis previo de la situación del beneficiario en materia de imagen corporativa, incluyendo misión, visión y valores de la compañía y cómo reflejarlos en el diseño corporativo en internet.
- Análisis del diseño del branding corporativo y de la identidad visual de la marca en internet.
 - Lineamientos de producción fotográfica y audiovisual del catálogo de productos.
 - Posicionamiento frente a la competencia.
 - Mejores prácticas de «Brand Management».
 - Indicadores y métricas del éxito de la marca: Brand Scorecard, Tracking, etc.
 - Propuesta de presencia en las redes sociales.
 - Recomendaciones de imagen y diseño para el canal online.

6. Asesoramiento tecnológico personalizado para el análisis de funcionalidades de una plataforma de e-Commerce.

Descripción funcional del servicio:

Asesoramiento personalizado en el análisis e identificación de las funcionalidades de la plataforma de e-Commerce más acordes a las necesidades del beneficiario, previamente identificadas, con base en estudio de benchmarking de las tecnologías existentes en el mercado.

Contenidos del Asesoramiento:

- Descripción de las funcionalidades necesarias de la plataforma de e-Commerce para cada uno de los procesos, tanto los de back-office como los de front-office.
- Diseño, en forma de gráfico, de la arquitectura de los sistemas y subsistemas.
- Análisis de las opciones tecnológicas existentes (desarrollo propio, plataforma de código abierto, software propietario, outsourcing integral), sus costes y nivel de servicio.
- Redacción del análisis funcional (RFP) que describa en su conjunto las funcionalidades necesarias de la plataforma de e-Commerce.
- Plan de Acción para la implementación de una plataforma de e-Commerce en del beneficiario:
 - Integración de la plataforma de e-Commerce con los sistemas de información de la empresa (ERP, CRM, entre otros).
 - Mantenimiento evolutivo de la plataforma y funcionalidad alineada al negocio.
 - Pruebas de rendimiento y de optimización de la conectividad.
 - Requerimientos y recomendaciones para la búsqueda de proveedores especializados.

7. Asesoramiento personalizado sobre logística y distribución en e-Commerce (e-fulfillment).

Descripción funcional del servicio:

Asesoramiento personalizado sobre el proceso de logística más óptimo (desde el aprovisionamiento hasta la gestión de incidencias), que incluirá cálculo de gastos de transporte y distribución y tipología de proveedores logísticos y sus características.

Contenidos del Asesoramiento:

- Estudio de los procesos logísticos y de distribución actuales del beneficiario.
- Estudio del panorama competitivo en las empresas del sector y mejores prácticas en logística y distribución.
- Elaboración de la estrategia de logística e-commerce del beneficiario, que deberá abordar los siguientes puntos:
 - Gestión del sistema de almacenamiento.
 - Estrategia de gestión de stock: stock cero, stock total, etc.
 - Trazabilidad.
 - Gestión de incidencias.
 - Logística inversa.
 - Elección del grado de externalización de los procesos de e-fulfillment.
 - Implicación en los sistemas de gestión y en el control de stock de la empresa.
 - Análisis de posibles incidencias en materia de logística y distribución.
 - Servicio en plazas de difícil acceso (Canarias, Ceuta y Melilla, Andorra, etc.), si aplica.
 - Transporte internacional y tratamiento de sus incidencias, si aplica.
 - Cálculo de gastos de logística.
 - Estrategia de marketing relativa a los gastos de envío.
 - Plan de acción para la adecuación de los procesos logísticos y de distribución, consensuado con el beneficiario.
 - Tipología de proveedores logísticos y sus características, recomendaciones para la selección de proveedores.

8. Asesoramiento personalizado sobre implementación de medios de pago en una plataforma de e-Commerce.

Descripción funcional del servicio:

Asesoramiento personalizado al beneficiario para analizar las diferentes posibilidades existentes para realizar transacciones de compra y/o pago en medios online de forma totalmente segura y en tiempo real, y comparativa de costes, seguridad e infraestructura necesaria y adecuación al tipo de usuarios.

Contenidos del Asesoramiento:

- Asesoramiento sobre implementación de medios de pago en una plataforma de e-Commerce.
- Propuestas de medios de pago para el canal online definidas en función de las necesidades del beneficiario, que incluirán un análisis de los costes de los desarrollos necesarios para su implantación y sus requisitos técnicos.
- Análisis de coste-beneficio de los medios de pago utilizados por del beneficiario y volumen de transacciones bancarias.
- Selección de los medios de pago idóneos en mercados nacionales e internacionales (si aplica).
- Sistemas de gestión de fraude.
- Estudio de la aplicación de normativas específicas de seguridad en medios de pago (normativa PCI DSS)
- Soporte en la gestión directa comercial y técnica con los medios seleccionados.
- Alternativas de implementación: equilibrio entre seguridad y usabilidad de los medios seleccionados.
- Tipología de proveedores de medios de pago y sus características, recomendaciones para la selección de proveedores.

9. Asesoramiento personalizado sobre navegabilidad: usabilidad y accesibilidad web.

Descripción funcional del servicio:

Accesibilidad:

Asesoramiento personalizado sobre niveles de accesibilidad que ha de cumplir la tienda online, de forma tal que se pueda garantizar un mínimo de accesibilidad que cumpla con las prioridades 1 y 2 de la norma UNE 139803:2004 y las recomendaciones del W3C.

Usabilidad:

Asesoramiento sobre las pautas de usabilidad de la tienda online que permiten a los usuarios realizar una navegación lo más intuitiva y lógica posible y encontrar lo que buscan en el menor tiempo de respuesta.

Contenidos del Asesoramiento:

- Accesibilidad:
 - Mejores prácticas detectadas.
 - Recomendaciones de mejora de la accesibilidad:
 - Diseño de la tienda online basado en estándares de accesibilidad.
 - Recomendaciones W3C de accesibilidad web.
 - Uso de hojas de estilo en cascada (CSS).
 - Funciones de la accesibilidad web y acciones de mejora concretas para facilitar el acceso a la tienda online por parte de personas con discapacidad.
 - Requerimientos y recomendaciones para la búsqueda de proveedores especializados.
- Usabilidad:
 - Mejores prácticas detectadas.
 - Recomendaciones de mejora de la usabilidad:
 - Análisis del equilibrio entre la funcionalidad ofrecida y el look and feel elegido por la empresa.

- Acciones de mejora para optimizar el acceso a la tienda online y su usabilidad, a partir de un análisis del contenido, el tamaño, la complejidad del sitio, las herramientas de desarrollo y las funcionalidades de la plataforma.

- Diseño de Prototipos.
- Técnicas cuantitativas y cualitativas.
- Pruebas de usabilidad (A/B testing, WebsiteOptimizer, etc.).
- Test de usuario.
- Requerimientos y recomendaciones para la búsqueda de proveedores especializados.

Consideraciones particulares:

Este servicio de asesoramiento requiere que el Colaborador haga una distinción según sea el producto (Básico, Intermedio, Avanzado) que corresponda al beneficiario.

Producto Básico: Se hará referencia a los requerimientos de accesibilidad y usabilidad de la futura plataforma de e-Commerce.

Producto Intermedio o Avanzado: Se hará referencia al análisis desde los puntos de vista de accesibilidad y usabilidad web de la plataforma de e-Commerce actual del beneficiario, o bien de la nueva plataforma que se va a contratar, si ésta es la recomendación derivada del servicio de asesoramiento 16 «Asesoramiento tecnológico personalizado para la identificación de nuevas funcionalidades de una plataforma de e-Commerce».

10. Asesoramiento personalizado en la integración de los sistemas de gestión de la PYME en una plataforma de e-Commerce.

Descripción funcional del servicio:

Asesoramiento personalizado en la integración de la plataforma de e-Commerce elegida con los sistemas de gestión del beneficiario.

Contenidos del Asesoramiento:

- Definición del nivel de integración de la plataforma de e-Commerce en los sistemas del beneficiario (ERP, SCM y CRM).
- Implicaciones de la integración en costes, autonomía, conectividad y rendimiento.
- Análisis del impacto de la propuesta de integración en el plan de sistemas de la compañía, en los resultados y su alineación con la estrategia de e-Commerce.
- Plan de integración de la plataforma de e-Commerce con los sistemas del beneficiario.

11. Asesoramiento personalizado para la iniciación práctica a la internacionalización/exportación a través del e-Commerce.

Descripción funcional del servicio:

Asesoramiento personalizado al beneficiario en los procedimientos de gestión necesarios para facilitar su inserción en mercados de exportación a través del e-Commerce y promover la oferta de sus productos y/o servicios internacionalmente, en una primera fase de iniciación.

Contenidos del Asesoramiento:

- Procedimientos de gestión necesarios para la inserción del beneficiario en mercados de exportación
- Análisis de la competencia de los productos y/o servicios ofrecidos online en mercados internacionales.

- Análisis del impacto en el Plan de Negocio de la apertura a mercados internacionales, incluyendo su análisis económico, la selección de canales alternativos a la comercialización vía web, viabilidad legal y fiscal, plan logístico, plan de marketing online internacional, etc.

- Diseño de estrategias para incentivar la promoción de los productos y/o servicios del beneficiario a nivel internacional.

- Plan de desarrollo de canales de comercialización del beneficiario en el exterior, como una primera iniciativa a la internacionalización

12. Asesoramiento personalizado en las mejores prácticas en el sector de e-Commerce.

Descripción funcional del servicio:

Asesoramiento personalizado a la PYME sobre las estrategias más exitosas o planteamientos novedosos (bestpractices) que permitan incrementar sus ventajas competitivas en el sector, tales como: centro comercial electrónico (e-mall), aprovisionamiento electrónico (e-procurement), integradores de cadena de valor (valuechainintegrators), subasta electrónica, entre otros.

Contenidos del Asesoramiento:

- Plan estratégico y táctico para incorporar novedades técnicas de gestión de e-Commerce o nuevas herramientas para la optimización de funcionalidades existentes (bestpractices) que permitan incrementar sus ventajas competitivas en el sector.

- Determinación de las nuevas alternativas basadas en las TIC que podría llevar a cabo la PYME para la optimización de las funcionalidades existentes y para ser más competitiva mediante el comercio electrónico.

13. Asesoramiento personalizado para la implantación de servicios web 2.0 e integración de las redes sociales en la estrategia de venta en el portal e-Commerce («Social e-Commerce»).

Descripción funcional del servicio:

Asesoramiento personalizado al beneficiario sobre la incorporación de tecnologías web 2.0 al portal de e-Commerce de la empresa y el aprovechamiento de las redes sociales como medio de promoción y fidelización, identificando los portales sociales con contenido más afín al negocio del beneficiario.

Contenidos del Asesoramiento:

- Estudio de mejores prácticas de integración de redes sociales.

- Asesoramiento sobre la implantación de servicios web 2.0 e integración de las redes sociales en la plataforma de e-Commerce.

- Estrategia de utilización de redes sociales para acciones de promoción y fidelización, con indicación de los objetivos buscados, el tipo de mensajes y acciones a realizar en cada tipo de red social, y una planificación de actuaciones.

- Identificación de las redes sociales óptimas para la estrategia de la empresa y selección de acciones concretas de comunicación y marketing online.

- Análisis del impacto legal del uso de redes sociales en materia de comunicación y publicidad comercial, bajo la óptica de la normativa de privacidad.

- Identificación de los plugins sociales idóneos para integrar en la plataforma de comercio electrónico.

- Implicaciones de la incorporación de los servicios web 2.0 en el diseño del canal online y su usabilidad.

- Recomendaciones para la gestión eficaz de la reputación corporativa online.

- Elaboración del plan de acción, con establecimiento de indicadores y objetivos esperados.
- Requerimientos y recomendaciones para la búsqueda de proveedores especializados.

14. Asesoramiento personalizado en la implantación de código de buenas prácticas para la gestión de la Seguridad de la Información, aspectos de carácter legal sobre Protección de Datos y Carácter Personal y Protección de la Propiedad Intelectual, Publicidad y Comunicaciones Comerciales y Derecho de Marcas. Asesoramiento personalizado en materia de normativas sobre protección de derechos de los consumidores, que sean de aplicación al comercio electrónico.

Descripción funcional del servicio:

Asesoramiento personalizado al beneficiario sobre la seguridad de los procesos de comercio electrónico de la plataforma, con el fin de garantizar que todo el circuito de la transacción tenga altos niveles de seguridad informática y el cumplimiento de la reglamentación de privacidad, integridad, no repudio, autenticación y fiabilidad, conformes con el marco legal vigente.

Asesoramiento personalizado en materia de normativas de protección de datos, con el fin de conocer la situación del beneficiario en relación a la normativa vigente y cumplimiento con la reglamentación.

Asesoramiento personalizado en materia de normativas de publicidad y comunicaciones comerciales, protección de la propiedad intelectual y derecho de marcas, con el fin de conocer la situación del beneficiario en relación a la normativa vigente y cumplimiento con la reglamentación.

Asesoramiento personalizado sobre los principales sellos de seguridad y confianza a los que deba adherirse la tienda online del beneficiario.

Contenidos del Asesoramiento:

– Análisis sobre la seguridad de los procesos de comercio electrónico de la plataforma y de las medidas tecnológicas implantadas, con el fin de garantizar que todo el circuito de la transacción tenga altos niveles de seguridad informática y el cumplimiento de la reglamentación de privacidad, integridad, no repudio, autenticación y fiabilidad, conformes con el marco legal vigente.

– Identificación del cumplimiento de normativa PCI DSS (Payment Card Industry Data Security Standard) y requisitos para su adecuada implantación. Asesoramiento para cubrir el cuestionario de autoevaluación provisto por el Consorcio del PCI para el caso de las empresas que procesan menos de 80,000 transacciones por año.

– Asesoramiento en materia de normativas de protección de datos (LOPD 15/1999), con el fin de conocer la situación del beneficiario en relación a la normativa vigente y cumplimiento con la reglamentación, tanto desde el punto de vista legal como técnico (Reglamento de Medidas de Seguridad RD 1720/2007).

– Asesoramiento en materia de normativas de publicidad y comunicaciones comerciales (cumplimiento del artículo 21 de la LSSI-CE), protección de la propiedad intelectual y derecho de marcas, con el fin de conocer la situación del beneficiario en relación a la normativa vigente y cumplimiento con la reglamentación.

– Asesoramiento sobre los principales sellos de seguridad y confianza a los que deba adherirse la tienda online del beneficiario.

– Asesoramiento en el registro de los ficheros en la AEPD.

– Asesoramiento en la redacción del documento de seguridad.

– Informe de auditoría de los procedimientos de seguridad y de las medidas tecnológicas implantadas para el mantenimiento de un óptimo nivel de autenticación, confidencialidad e integridad de la información.

- Recomendaciones sobre la implementación de las normativas de obligado cumplimiento para el desarrollo de un canal online, con las máximas garantías de seguridad y privacidad para el beneficiario y sus clientes.

- Asesoramiento personalizado en materia de normativas sobre protección de derechos de los consumidores, que sean de aplicación al comercio electrónico, tales como el Real Decreto Legislativo 1/2007, de 16 de noviembre, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley General para la Defensa de los Consumidores y Usuarios y otras leyes complementarias, así como la Directiva 2011/83/UE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 25 de octubre de 2011, sobre los derechos de los consumidores y su próxima transposición al ordenamiento jurídico español.

15. Asesoramiento personalizado en diseño de packaging, envases y etiquetado.

Descripción funcional del servicio:

Asesoramiento personalizado a la PYME en diseño de packaging, envases y etiquetado de productos, con el objetivo de optimizar la logística, minimizar el riesgo de roturas en transporte y ofrecer imagen de empresa, en función de los productos comercializados.

Contenidos del Asesoramiento:

- Asesoramiento y recomendaciones en diseño de packaging, envases y etiquetado de productos.
- Revitalización, posicionamiento y concepting de marcas y productos/servicios.
- Evaluación de opciones de externalización a proveedores especializados.
- Plan de Diseño de Packaging.

16. Asesoramiento tecnológico personalizado para la identificación de nuevas funcionalidades de la plataforma de e-Commerce.

Descripción funcional del servicio:

Asesoramiento personalizado en la identificación de nuevas funcionalidades de la plataforma de e-Commerce, acordes a las necesidades del beneficiario, previamente identificadas, con base en estudio de benchmarking de las tecnologías existentes en el mercado.

Análisis de la suficiencia de la plataforma de e-Commerce existente para cubrir las necesidades de la empresa, mediante la presentación de un informe de auditoría.

Contenidos del Asesoramiento:

- Análisis de la suficiencia de la plataforma de e-Commerce existente para soportar la actividad de negocio, mediante un diagnóstico de las funcionalidades actuales.
- Asesoramiento en la identificación de nuevas funcionalidades de la plataforma de e-Commerce, con base en estudio de benchmarking de las tecnologías existentes en el mercado.
- Recomendaciones de las funcionalidades de la plataforma de e-Commerce más adecuadas a las necesidades del beneficiario.
- Mantenimiento evolutivo de la plataforma tecnológica alineada con el negocio.
- Plan de Acción para la adecuación o nueva implantación de la plataforma de e-Commerce en el beneficiario.
- Planificación del calendario de implantación de nuevas funcionalidades y procesos web.
- Análisis de coste-beneficio y riesgos en la implantación.

17. Asesoramiento personalizado para mejorar el posicionamiento web del beneficiario.

Descripción funcional del servicio:

Asesoramiento personalizado para mejorar el posicionamiento web del beneficiario en los buscadores, a través del análisis de los aspectos técnicos y funcionales que supongan una mejora orgánica SEO (Search Engine Optimization) y analizar datos reportados por el seguimiento del comportamiento de los visitantes.

Contenidos del Asesoramiento:

- Análisis de la situación de partida del beneficiario en posicionamiento web en los principales buscadores.
- Análisis de las estrategias de la competencia del beneficiario en los motores de búsqueda, fuerzas y debilidades de sus sitios web.
- Especificaciones de diseño para la construcción del portal de e-Commerce basado en estándares.
- Análisis de las técnicas que permitan medir, valorar y mejorar el posicionamiento web, analizar los datos estadísticos reportados con SEO (técnicas de SEO on-site y off-site).
- Últimas técnicas en posicionamiento natural.
- Análisis de datos reportados por el seguimiento del comportamiento de los visitantes.
- Recomendaciones de optimización del posicionamiento web con fijación de objetivos medibles en el corto/medio plazo.
- Análisis de impacto de campañas de comunicación para implantar las mejoras en la plataforma de e-Commerce.

Consideraciones particulares:

Este servicio de asesoramiento requiere que el Colaborador haga una distinción según sea el producto (Básico, Intermedio, Avanzado) que corresponda al beneficiario.

Producto Básico: Se hará referencia a las recomendaciones para mejorar el posicionamiento de la futura plataforma de e-Commerce.

Producto Intermedio o Avanzado: Se hará referencia al análisis del posicionamiento web de la plataforma de e-Commerce actual del beneficiario, o bien de la nueva plataforma que se va a contratar, si ésta es la recomendación derivada del servicio de asesoramiento 16 «Asesoramiento tecnológico personalizado para la identificación de nuevas funcionalidades de una plataforma de e-Commerce».

18. Asesoramiento personalizado en Analítica web, medición del Retorno de la Inversión Online e Inteligencia competitiva.

Descripción funcional del servicio:

Asesoramiento personalizado al beneficiario para que pueda realizar sus propios análisis con los datos obtenidos de las diferentes herramientas de analítica web, valorar futuras acciones de marketing online e inteligencia competitiva, mejorar el diseño y usabilidad del portal de e-Commerce, incorporar recomendaciones para la creación de contenido que aumente el rendimiento del portal y analizar el rendimiento en el periodo del análisis.

Contenidos del Asesoramiento:

- Asesoramiento en analítica web para que el beneficiario pueda realizar sus propios análisis con los datos obtenidos de las mejores herramientas analíticas existentes en el mercado.

- Asesoramiento en medición del Retorno de la Inversión Online (ROI) del canal online.
- Estudio de las mejores prácticas en el uso de herramientas analíticas.
- Establecimiento de las métricas e indicadores (Cuadro de Mando) para la óptima gestión del canal online.
- Recomendaciones sobre la creación de Servicios de Inteligencia Competitiva especializada.
- Realización de un primer estudio de analítica web: se analizará el portal actual de la empresa en base al Cuadro de Mando establecido.
- Recomendaciones sobre futuras acciones de marketing online en base a los resultados preliminares del estudio de analítica web realizado.

19. Asesoramiento personalizado sobre implementación de un sistema de gestión de fraude online en una estrategia de e-Commerce.

Descripción funcional del servicio:

Asesoramiento personalizado al beneficiario para la integración de sistemas de gestión del riesgo inherentes a las actividades transaccionales en Internet, con especial foco en el control del fraude.

Contenidos del Asesoramiento:

- Estudio de las causas del fraude existente en la empresa, si es el caso y análisis del estado de riesgo.
- Integración de sistemas de gestión del riesgo inherentes a las actividades transaccionales en Internet, con especial foco en el control del fraude.
- Diseño de la estrategia adecuada para gestionar el fraude en equilibrio con la rentabilidad del negocio.
- Identificación de las áreas de coste implicadas en la gestión de fraude.
- Recomendaciones para mejorar los valores de los parámetros de riesgo y/o seleccionar herramientas y/o proveedores especializados, así como para determinar la viabilidad de externalización del servicio mediante la contratación de un servicio de revisión manual de fraude.

20. Asesoramiento personalizado para la integración de los sistemas de facturación, stock y tiempo de envío de productos y/o servicios de la plataforma de e-Commerce con los sistemas de gestión de la empresa.

Descripción funcional del servicio:

Asesoramiento personalizado para la integración del sistema de facturación de la plataforma de e-Commerce con el sistema de gestión de la empresa.

Asesoramiento personalizado para la integración del stock de productos y/o cartera de servicios de la PYME de la plataforma de e-Commerce con los sistemas de gestión de la empresa.

Asesoramiento personalizado para la integración del tiempo de envío de los productos y/o servicios de la PYME de la plataforma de e-Commerce con los sistemas de gestión de la empresa.

Contenidos del Asesoramiento:

- Análisis de las funcionalidades actuales del sistema de facturación de la PYME.
- Análisis de la conveniencia y viabilidad de disponer de un sistema de facturación unificado on/off.
- Especificaciones para la integración de la solución de facturación de la plataforma de e-Commerce en los sistemas de gestión de la PYME.
- Análisis coste-beneficio de la integración de los sistemas de facturación, stock y tiempo de envío de productos y/o servicios de la plataforma de e-Commerce con los sistemas de gestión de la PYME.

- Plan de acción para la integración de la solución de facturación de la plataforma e-Commerce con los sistemas de gestión de la PYME.
- Plan de acción para la integración del stock de productos y/o cartera de servicios de la PYME a través de la gestión de catálogos independientes, categorías de productos, gestión de stock en múltiples almacenes y gestión de pedidos, con los sistemas de gestión de la PYME.
- Plan de acción para la integración de los parámetros de tiempo de envío de los productos y/o servicios de la plataforma de e-Commerce con los sistemas de gestión de la PYME.
- Recomendaciones para la mejora de los tiempos de envío en función de zonas geográficas nacionales e internacionales y/o tipo de producto/servicio.
- Análisis detallado de las necesidades de la PYME en entornos complejos multidioma y multiempresa.
- Especificaciones para el desarrollo evolutivo de la plataforma de e-Commerce.

21. Asesoramiento personalizado en la actualización del plan de comunicación y marketing en Internet.

Descripción funcional del servicio:

Asesoramiento personalizado al beneficiario sobre nuevas estrategias de comunicación, publicidad y marketing, partiendo del análisis de la competencia, tendencias del mercado e informes estadísticos.

Contenidos del Asesoramiento:

- Análisis benchmark de la competencia y tendencias del mercado.
- Asesoramiento sobre nuevas estrategias de comunicación, publicidad y marketing:
 - Análisis de adecuación del Plan de Comunicación y Marketing actual del beneficiario.
 - Uso de técnicas innovadoras y/o extensión del plan de marketing existente a mercados internacionales.
 - Propuesta de actualización del plan de marketing en internet, con calendario de acciones concretas para la consecución de los objetivos comerciales del canal online y las estrategias de marketing por internet que debe implementar el beneficiario, estimación de costes y valoración del ROI. Este plan incluirá la identificación de las distintas fases del plan de marketing, con las actuaciones de cada una de ellas, en función de los distintos objetivos (atracción de visitas al portal, conversión a ventas, promociones, fidelización, recuperación de clientes, etc.)
- Requerimientos y recomendaciones para la búsqueda de proveedores especializados.

22. Asesoramiento personalizado en el diseño de un Plan de Internacionalización y apertura de nuevos mercados.

Descripción funcional del servicio:

Asesoramiento personalizado al beneficiario para estudiar la viabilidad de su crecimiento a través de planes de internacionalización orientados a la expansión hacia nuevos mercados, a través del e-commerce.

Contenidos del Asesoramiento:

- Plan para la puesta en marcha de la estrategia comercial de internacionalización del beneficiario que incluya:
 - Análisis de viabilidad de internacionalización.
 - Análisis de mercados y competidores nacionales e internacionales.
 - Asesoramiento legal y jurídico.
 - Plan de logística y distribución.

- Requerimientos funcionales adicionales de la plataforma de e-Commerce del beneficiario para la internacionalización.
- Análisis de la internacionalización a través de canales distintos al propio portal de e-Commerce del beneficiario.

– Plan de acción.

23. Asesoramiento tecnológico personalizado sobre la escalabilidad de las aplicaciones de e-Commerce.

Descripción funcional del servicio:

Asesoramiento personalizado a la PYME sobre las innovaciones tecnológicas en el mercado y adaptación de la plataforma de e-Commerce a los cambios y a la previsión de crecimiento de la PYME.

Contenidos del Asesoramiento:

- Asesoramiento sobre las innovaciones tecnológicas en el mercado y adaptación de la plataforma de e-Commerce a los cambios y a la previsión de crecimiento de la PYME.
- Análisis del rendimiento y funcionalidad de la plataforma actual.
- Plan de escalabilidad de la plataforma actual o migración a una nueva plataforma.
- Requerimientos y recomendaciones para la búsqueda de proveedores especializados.
- Fijación de un presupuesto de incorporación de las nuevas funcionalidades.

24. Asesoramiento tecnológico personalizado sobre la aplicación de la actividad de comercio electrónico a dispositivos móviles.

Descripción funcional del servicio:

Asesoramiento personalizado a la PYME sobre la estrategia tecnológica y de negocio para adaptar las herramientas de comercio electrónico basadas en la web a los dispositivos móviles (smartphones, tablets, etc.).

Contenidos del Asesoramiento:

- Estudio del mercado nacional de Mobile Commerce en el sector de operación de la PYME.
- Definición de objetivos de la estrategia de marketing/Mobile Commerce.
- Análisis de funcionalidades de comercio electrónico a integrar en la aplicación de dispositivos móviles (ejemplo: catálogo de la tienda, caja, inventarios, informes, etc.).
- Elementos de usabilidad e impacto en la experiencia de usuario: navegabilidad móvil.
- Estudio de costes implicados en el desarrollo tecnológico de la aplicación específica de e-Commerce para las diferentes plataformas y análisis ROI.
- Propuesta de implementación de la aplicación de dispositivos móviles.
- Propuesta de migración de la funcionalidad web a dispositivos móviles.
- Requerimientos y recomendaciones para la búsqueda de proveedores especializados.

ANEXO III

PROPUESTA DE PROYECTO DE IMPLANTACIÓN DE LA SOLUCIÓN Y SERVICIOS
TECNOLÓGICOS DE COMERCIO ELECTRÓNICO

(Los solicitantes deberán utilizar este modelo para presentar a Red.es su propuesta de proyecto de implantación del Lote II. Deberán presentarlo durante el plazo de presentación de propuestas del Lote II establecido en la base DÉCIMA.- PLAZOS, NOTIFICACIONES Y PUBLICIDAD, a través de la sede electrónica de Red.es)

Datos del solicitante			
Nombre de la empresa (o autónomo)		CIF/NIF de la empresa (o autónomo)	
Domicilio a efectos de notificación (Avda., calle o plaza)			
Código Postal	Población		
Provincia	CNAE		
Datos del Representante Legal de la empresa o Trabajador Autónomo solicitante			
1.º Apellido	2.º Apellido	Nombre	DNI
Teléfono fijo		Teléfono móvil	
Correo electrónico		Cargo	

I. DESCRIPCIÓN DE LAS EXPECTATIVAS DE LA EMPRESA BENEFICIARIA CON EL
DESARROLLO DEL PROYECTO.

II. OBJETIVOS Y ALCANCE DEL PROYECTO

III. PLAN DE TRABAJO: CRONOGRAMA

IV. PRESUPUESTO DE LOS GASTOS DE CONTRATACIÓN DE SERVICIOS TECNOLÓGICOS				
Descripción del gasto	Importe estimado total sin IVA	Importe estimado subvencionable sin IVA (75%)	Aportación y aplicabilidad de la actuación al Proyecto	
TOTAL SIN IVA				

ANEXO IV

MEMORIA DEL PROYECTO DE IMPLANTACIÓN DE LA SOLUCIÓN Y SERVICIOS
TECNOLÓGICOS DE COMERCIO ELECTRÓNICO (LOTE II)

(Los beneficiarios deberán utilizar este modelo para justificar a Red.es las actuaciones y gastos ejecutados para el proyecto de implantación validado, junto con el resto de documentación justificativa descrita en la base DÉCIMA.- PLAZOS, NOTIFICACIONES Y PUBLICIDAD)

Datos del solicitante			
Nombre de la empresa (o autónomo)		CIF/NIF de la empresa (o autónomo)	
Domicilio a efectos de notificación (Avda., calle o plaza)			
Código Postal	Población		
Provincia	CNAE		
Datos del Representante Legal de la empresa o Trabajador Autónomo solicitante			
1.º Apellido	2.º Apellido	Nombre	DNI
Teléfono fijo		Teléfono móvil	
Correo electrónico		Cargo	
Dirección de la ubicación física de la solución			
Domicilio (Avda., calle o plaza)			
Código Postal	Población		

I.	OBJETIVOS ALCANZADOS CON EL PROYECTO

II. DESCRIPCIÓN DE LOS TRABAJOS REALIZADOS

DATOS DE LA CUENTA EN LA QUE EL BENEFICIARIO DESEA RECIBIR LA AYUDA:

NOMBRE DEL TITULAR:	
---------------------	--

III. GASTOS DE CONTRATACIÓN DE SERVICIOS TECNOLÓGICOS						
N.º factura	Importe sin IVA	Empresa Proveedora	CIF	Descripción de la Actuación	Aportación y aplicabilidad de la actuación al Proyecto	
TOTAL SIN IVA						
NÚMERO DE CUENTA:						

ANEXO V

PUBLICIDAD DE LAS ACTUACIONES OBJETO DE AYUDA

OBLIGACIONES DEL FONDO EUROPEO DE DESARROLLO REGIONAL (FEDER)

La Comisión Europea solicita a los beneficiarios de ayudas europeas la realización de acciones de información y publicidad con las que informen de que la iniciativa desarrollada ha contado con apoyo de la Unión Europea. El artículo 9 del Reglamento (CE) N.º 1828/2006 de la Comisión de 8 de diciembre de 2006 detalla las características técnicas de las medidas de información y publicidad de la operación, de cara al público.

Todas las medidas de información y publicidad destinadas a los beneficiarios potenciales y al público en general incluirán los elementos siguientes:

- a) El emblema de la Unión Europea, de conformidad con las normas gráficas establecidas, así como la referencia a la Unión Europea.
- b) La referencia al Fondo en cuestión en el caso del FEDER: «Fondo Europeo de Desarrollo Regional».
- c) El lema: «Una manera de hacer Europa».



UNIÓN EUROPEA

PROYECTO COFINANCIADO
POR EL FONDO EUROPEO DE
DESARROLLO REGIONAL
(FEDER)*Una manera de hacer Europa*