



Competitividad **Turística**

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

Programa de Competitividad Turística
Periodo 2014-2020



Contenido

1.	Condiciones de Participación en el Programa.....	3
2.	Requisitos Generales de los Servicios	4
3.	Facturación.....	¡Error! Marcador no definido.
4.	Justificación de Gastos	6
5.	Proyectos Tipo Susceptibles de ser Financiados en el Programa.....	8

1. Condiciones de Participación en el Programa

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

Evaluación de Solicitudes

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

Resolución de Solicitudes

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

Admisión en las Distintas Fases

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

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

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

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

Contenidos mínimos de Diagnósticos similares aceptados

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

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

2. Requisitos Generales de los Servicios

- Las empresas podrán financiar con cargo al Programa gastos e inversiones asociados al desarrollo/ejecución de los proyectos de Implantación hasta un importe máximo de 7.000 euros, IVA no incluido (aunque la empresa pueda abordar implantaciones de mayor cuantía), durante un periodo máximo de 6 meses desde la fecha de firma del Plan de Implantación-documento de participación en Fase II y siempre antes de la fecha de justificación indicada desde la Cámara de Comercio. Este periodo podrá ampliarse en casos excepcionales siempre que se autoricen desde la Unidad de Gestión del Programa.
- El Programa no excluye que las empresas puedan desarrollar inversiones de mayor cuantía, si bien, únicamente se considerará el coste financiable máximo admitido (7.000 €, IVA no incluido).

Las empresas beneficiarias, en la medida en que deben respetar en las contrataciones que realicen los principios de publicidad, concurrencia, transparencia, confidencialidad, igualdad y no discriminación, deberán solicitar como mínimo tres ofertas de diferentes proveedores cuando el importe de gasto subvencionable sea superior a 15.000 €, conforme establece la Ley General de Subvenciones. En este sentido, deberán (i) documentarse las solicitudes recibidas; (ii)



conservas los presupuestos recibidos; (iii) justificarse convenientemente las elecciones realizadas.

- Desde el Programa de Competitividad Turística se subvencionarán los gastos asociados a la prestación del servicio de implantación por parte de los proveedores seleccionados, según el Plan Personalizado de Implantación definido, así como otros gastos e inversiones que, en su caso, sean necesarios para su puesta en marcha y que se encuentren dentro de la relación de gastos elegibles del Programa, financiándose los costes de los servicios prestados por dichos proveedores de implantación (según las condiciones y alcances definidos).
- Todos los gastos/inversiones deberán realizarse con posterioridad a la admisión en la Fase II del programa y deberán contar siempre con el visto bueno de la Cámara de Comercio, que supervisará el ajuste de los importes a precios de mercado.

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

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

Cualquier otro tipo de actuación para la mejora de la competitividad no incluida de manera expresa en el presente documento **podría ser susceptible de ser elegible y por tanto de percibir ayuda, previa autorización**

3. Justificación de Gastos

Todas las inversiones deberán iniciarse con posterioridad a la presentación de la solicitud de participación en la Fase II y estar efectivamente realizadas y pagadas dentro del periodo de vigencia establecido.

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

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

1. Facturas del Proveedor

Para que una factura se considere cumplimentada debe contener:

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

2. Documentos de pago efectivo de las facturas del Proveedor

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

Formas de pago aceptadas:

- a) Pagos realizados mediante transferencia: copia de la orden de transferencia, así como de extracto bancario donde se pueda comprobar claramente el descuento de la orden de transferencia aportada. No son elegibles las comisiones bancarias por este concepto.
- b) Pagos realizados mediante cheque bancario: copia del cheque bancario y copia del extracto bancario donde se pueda verificar el correspondiente cargo en la cuenta bancaria de la entidad beneficiaria.
- c) Pagos realizados mediante pagaré: copia del pagaré y copia de extracto bancario donde se pueda verificar el correspondiente cargo en la cuenta bancaria de la entidad beneficiaria. No es prueba suficiente de pago efectivo el posible descuento del pagaré que el proveedor

haya podido realizar en una entidad bancaria, es decir, el pago efectivo no quedará acreditado hasta que se aporte el cargo del importe en la cuenta de la entidad beneficiaria.

- d) Pagos realizados mediante tarjeta de titularidad de la entidad beneficiaria: copia tanto del recibo mensual de la tarjeta como del extracto bancario donde se pueda verificar el descuento de dicho extracto.
- e) Pagos realizados mediante confirming: contrato del cliente (beneficiario) con la entidad financiera, pago del cliente (beneficiario) a la entidad financiera, pago de la entidad financiera al proveedor.
- f) Pagos realizados mediante factoring: contrato entre proveedor (acreedor) y la empresa de factoring, justificante de ingreso en la cuenta del acreedor, del importe acordado en el contrato anterior, notificación de cesión de la deuda al deudor (empresa beneficiaria), justificante de pago del beneficiario a la entidad financiera del importe de la cesión.
- g) Pagos en efectivo: no se admitirán pagos en efectivo ni los no justificados mediante los documentos señalados en los apartados anteriores.

3. Extracto bancario

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

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

4. Evidencia del gasto

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

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

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

4. Proyectos Tipo Susceptibles de ser Financiados en el Programa

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

1. Soluciones de contabilidad	19. Promoción online mediante sistemas de pago
2. CRM (gestión de clientes)	20. Soluciones de e-mail marketing
3. Soluciones de gestión empresarial (ERP)	21. Reputación Online. Sistemas de monitorización y gestión
4. Soluciones de Gestión hotelera	22. Catálogos digitales
5. Incorporación en centrales de reserva	23. Servicios a través de dispositivos táctiles
6. Channel Manager	24. Desarrollo de apps móviles
7. Revenue Management	25. Wifi tracking
8. TPV para hostelería	26. Mobile marketing
9. Menú Engineering	27. Soluciones IoT para control de punto de venta y marketing asociado
10. Sistemas de vigilancia e inteligencia competitiva	28. Soluciones de comercio electrónico
11. Business Analytics	29. Diseño y desarrollo de un nuevo producto/servicio
12. Comunicaciones. Red wifi para clientes	30. Estudio sobre mejoras en producto/servicio
13. Sistemas de fidelización	31. Estudio/benchmarking sobre comportamiento



	del consumidor y detección de necesidades de los mercados sobre producto/servicio
14. Señalética digital	32. Estudio/benchmarking sobre comportamiento del consumidor y detección de necesidades de los mercados sobre comercialización
15. Material digital promocional.	33. Planes estratégicos para comercialización
16. Presencia web, a través de página propia	34. Planificación estratégica
17. Analítica web	35. Consultoría en organización y RRHH
18. Dinamización en redes sociales	