

PLIEGO DE PRESCRIPCIONES TÉCNICAS QUE HABRÁ DE REGIR LA LICITACIÓN, MEDIANTE PROCEDIMIENTO ABIERTO, PARA LA CONTRATACIÓN DE LOS SERVICIOS DE ASESORAMIENTO TÉCNICO A LAS PERSONAS EMPRENDEDORAS

1. CONDICIONES BÁSICAS DEL SERVICIO

El objeto del contrato lo constituye la prestación de los servicios de Caracterización y asesoramiento técnico a las personas emprendedoras en San Sebastián.

Con este servicio se atenderá a las personas emprendedoras que tengan una idea de negocio a implantar en San Sebastián y que requieran de asesoramiento para el análisis de proyecto, su viabilidad y apoyo en su puesta en marcha. Se pretende dar un servicio a las personas emprendedoras de la ciudad para que puedan contar con la información y asesoramiento adecuados que les permita tomar la decisión de crear su propia empresa basada en datos contrastados.

Los objetivos concretos de este servicio son:

Acogida de las personas emprendedoras, identificación del perfil promotor, del proyecto y de sus necesidades. Diseño y gestión de un itinerario adecuado a su situación.

Se prestará especial atención a la identificación de proyectos con componentes de innovación que puedan generar empresas con alto valor añadido. Así como la identificación de proyectos vinculados a los sectores estratégicos de la ciudad.

Se identificarán además los proyectos con necesidad de financiación para poder ofrecer la información adecuada sobre los acuerdos que en esa materia tiene Fomento San Sebastián con diversas entidades financieras y realizar las derivaciones oportunas.

Un asesoramiento técnico para la elaboración y revisión de planes de viabilidad y aspectos vinculados al mismo proceso de constitución de la empresa, así como asesoramiento técnico especializado en los casos en los que éste sea necesario.

Las personas destinatarias del servicio son personas con proyectos empresariales y previsión de implantación de los mismos en la ciudad de San Sebastián.

La empresa adjudicataria realizará una entrevista al grupo promotor. Esta entrevista servirá para identificar estado y necesidades tanto del grupo promotor como del proyecto.

Tras este diagnóstico se diseñará un itinerario que deberá estar consensuado con el grupo promotor para seguir con el desarrollo del proyecto.

La empresa adjudicataria prestará asesoramiento a aquellos proyectos que necesiten la elaboración de un plan de empresa y cuenten con la base suficiente para llevarla a cabo. Se identificarán a su vez necesidades de apoyo especializada o en la puesta en marcha de las empresas.

Concretamente, las tareas a realizar en cada nivel son:

Nivel 1: Entrada de Proyectos

La Entrevista de Caracterización

La empresa adjudicataria del servicio deberá diseñar el cuestionario a utilizar en la entrevista, así como el informe de valoración en el que se recogerán todos los datos tanto del proyecto como del grupo promotor. Fomento San Sebastián valorará la idoneidad de ambos documentos, contrastándolo con la empresa adjudicataria y determinando conjuntamente los definitivos.

La empresa adjudicataria, a través de una entrevista identificará el proyecto y el equipo promotor así como sus necesidades. Se trata de recoger toda la información clave para analizar la pre viabilidad del proyecto. La entrevista no tendrá una duración inferior a los 60 minutos e identificará al menos la siguiente información:

- Formación, experiencia, situación laboral, idea de negocio, nivel de desarrollo de la idea, ubicación prevista, conocimiento del sector, necesidades de formación o asesoramiento, recursos de los que se dispone, necesidades de financiación, componente tecnológico o social.

Durante la entrevista se prestará especial atención a proyectos innovadores, con componentes tecnológicos o pertenecientes a sectores estratégicos de la ciudad. En estos casos, el personal de la empresa adjudicataria que está prestando el servicio, informará al técnico de Fomento de las características del proyecto y conjuntamente se podrán estudiar derivaciones específicas. Se procederá de la misma forma en los casos en los que se identifiquen necesidades de financiación externa.

Itinerarios y derivaciones

La empresa adjudicataria diseñará itinerarios para los diferentes estadios en los que se pueda encontrar cada proyecto / grupo promotor. Estos itinerarios contemplarán al menos las siguientes derivaciones:

- Actividades para el desarrollo de la idea o preparación para el Plan de Empresa / Negocio.
- Formación

- Elaboración del plan de empresa

A cada itinerario corresponderán unas actividades que la empresa adjudicataria llevará a cabo (a excepción de la formación que es objeto de licitación separada) La empresa adjudicataria deberá por tanto diseñar el contenido de las acciones previstas en cada el itinerario. Las actividades deberán estar proporcionadas al grado de madurez del proyecto y el perfil emprendedor y orientadas a la concreción de la idea de negocio y a establecer las bases para continuar con el análisis de la misma.

Tras la entrevista y en función de las necesidades de cada grupo promotor y proyecto, la empresa adjudicataria definirá el itinerario más adecuado a cada situación y lo contrastará con la persona entrevistada para consensuar los siguientes pasos a dar en el análisis de la idea de negocio. Este itinerario se recogerá en el mismo informe de valoración antes citado.

En este nivel de entrada de proyectos, la empresa adjudicataria junto con Fomento San Sebastián, establecerá unos requisitos mínimos para poder seguir con el itinerario del servicio basados en la madurez del proyecto o la idoneidad del grupo promotor.

En los casos en los que, tras llevar a cabo las actividades propuestas tras la entrevista, el grupo promotor o proyecto no superen los mínimos establecidos, el servicio se dará por terminado y se indicará al grupo promotor el trabajo a realizar antes de reincorporarse al servicio si esto se diera en un futuro.

Los proyectos que cuenten con un nivel de información y reflexión adecuados, podrán ser derivados directamente a la elaboración del Plan de Empresa / Negocio.

En los demás casos, la empresa adjudicataria propondrá acciones alternativas.

Las personas derivadas a formación, podrán retomar el servicio de asesoramiento técnico para la elaboración del plan de empresa si así se valorara por el personal que ha impartido la formación.

El nivel de facturación que corresponde a este servicio es el nivel 1 entendiéndolo como unidad el servicio dedicado a aquellos proyectos que, tras realizar la entrevista de caracterización y realizar las actividades complementarias para el desarrollo de su idea de negocio, NO vayan a realizar un plan de empresa. No serán objeto de facturación en este nivel los proyectos que tras la entrevista pasen directamente a la elaboración de un plan de negocio.

La dedicación mínima en esta fase será de 3 horas por proyecto que incluirá la entrevista de caracterización y al menos una acción adicional diseñada en el itinerario.

Quedan excluidos de este requisito de dedicación a aquellos proyectos que dada su madurez pasen directamente a realizar el plan de negocio tras la entrevista. En estos casos, la tarifa de facturación será la del nivel 2.

Así pues, se hace una estimación de 160 proyectos sobre los que se deberá realizar el servicio de Nivel 1, con una dedicación mínima por proyecto de 3 horas.

Nivel 2: Desarrollo del Plan de Negocio y Asesoramiento Técnico

Elaboración de Plan de Negocio y Asesoramiento Técnico

El servicio que le empresa adjudicataria deberá prestar, consistirá en el apoyo para la elaboración del plan de negocio o plan de empresa y en la resolución de dudas sobre aspectos técnicos vinculados a la creación de una empresa.

El producto esperado en este caso es el propio plan de negocio o plan de empresa finalizado.

El modelo de plan de negocio o de empresa que deberá emplear la empresa adjudicataria será el basado en el Modelo Canvas por el que por medio de una estructura de lienzo se visualiza de forma sistemática la aportación de valor que tiene cada proyecto:

El modelo de trabajo expuesto deberá adaptarse a cada proyecto (tipología y sector de actividad, perfil de la persona emprendedora...).

El modelo deberá servir para realizar presentaciones útiles ante posibles inversores o programas de financiación externa.

El plan de negocio o de empresa elaborado deberá incorporar una descripción detallada de la actividad a desarrollar y del equipo promotor y las personas a incorporar al proyecto, un estudio de mercado, un plan de marketing, el plan de inversiones, un estudio económico-financiero del proyecto, la forma jurídica y fecha prevista de alta (en su caso).

En los casos de necesidad de financiación ajena, deberá hacerse constar el acuerdo que Fomento de San Sebastián cuenta con Elkargi SGR para la derivación de operaciones con necesidad de financiación.

Con todo ello, la empresa adjudicataria deberá ejecutar las siguientes cuestiones técnicas:

- Definición y desarrollo de la propuesta de valor y modelo de negocio.
- Asistencia técnica en la elaboración del Plan de Negocio según el modelo que presentará la empresa licitadora y sea acordado con Fomento de San Sebastián.
- Investigación de mercados. Análisis de ubicación.
- Políticas de marketing. Objetivo de ingresos. Planificación estratégica.

- Asesoramiento financiero: identificación de necesidades de financiación, resolución de dudas sobre herramientas de financiación y programas de búsqueda de recursos financieros.
- Asesoramiento legal y en especial relativo a los aspectos más relevantes e inherentes en la elaboración del plan de negocio: formas jurídicas, obligaciones fiscales y del régimen de la Seguridad Social, revisión de contratos etc.
- Ayudas y subvenciones a la creación de empresas

Además, la empresa adjudicataria deberá aportar un estudio sobre la viabilidad económico-financiera por medio de una hoja de cálculo en la que se visibilizará como mínimo la siguiente información:

- Estructura de costes fijos y variables.
- Objetivos de ventas e ingresos.
- Inversiones y amortizaciones.
- Control mensual de flujos de tesorería.
- Control de rentabilidad.
- Estados financieros.
- Ratios más relevantes.

El resultado del trabajo requerido, será el propio Plan de Empresa que cumpla con los aspectos reflejados en el modelo expuesto.

Con carácter obligatorio deberá incorporar un pronunciamiento expreso sobre la viabilidad del proyecto.

El trabajo se dará por finalizado a la terminación y visto bueno del Plan de Empresa y con toda la información introducida en el Sistema de Información del que Fomento dispone para ello.

La empresa adjudicataria diseñará el Modelo del Plan de Empresa a utilizar que deberá ser compatible con los programas informáticos más comúnmente utilizados.

La dedicación máxima en esta fase será de 10 horas por proyecto y se facturarán las horas efectivamente dedicadas al proyecto sin incluir la tarifa del nivel 1.

El nivel de facturación que corresponde a este servicio es el nivel 2, entendiendo como unidad

de facturación cada hora dedicada al servicio de asesoramiento técnico para la elaboración del Plan de Empresa.

Se aplicará a las personas emprendedoras que SÍ se deriven a la realización de un Plan de Negocio / Empresa e incluirá los servicios previos de caracterización.

Especialmente y para aquellos casos en los que el motivo que fuera, no se finalice la elaboración del Plan de Empresa, la facturación se corresponderá con las horas de trabajo efectivamente realizadas.

El cálculo de las horas aproximadas necesarias para la realización de este servicio, se ha realizado tomando en consideración que serán 35 los proyectos que realicen un plan de empresa, con una dedicación máxima de 10 horas por proyecto, saliendo así, 350 horas máximas de realización de este servicio.

Nivel 3 – Apoyo en la Puesta en Marcha de la Empresa (altas de empresa)

La empresa adjudicataria, deberá realizar un asesoramiento, apoyo y acompañamiento a aquellos grupos promotores que decidan crear la empresa y darla de alta en actividades económicas que consistirá en acciones diferentes dependiendo del tipo de empresa a crear.

Así pues, las actuaciones a realizar por la empresa adjudicataria, dependiendo del tipo de empresa a crear, serán las siguientes:

a) Empresario/a individual:

*Para el alta en Hacienda (Impuesto de Actividades Económicas):

- Estudio sobre sección y epígrafe en el que encuadrar la actividad a realizar
- Preparación de los Modelos 840 y 036 de alta

*Para el alta en la Seguridad Social: preparación del modelo TA. 0521 de alta en el RETA.

b) Comunidades de bienes:

*Preparación de contrato de constitución de Comunidad de Bienes.

*Preparación documento de liquidación en Hacienda del Impuesto sobre Transmisiones -

*Patrimoniales por la constitución de la Comunidad de Bienes.

*Preparación documento de Solicitud de CIF de la Comunidad de Bienes en Hacienda.

*Para alta en Hacienda (Impuesto de Actividades Económicas):

- Estudio sobre sección y epígrafe en el que encuadrar la actividad a realizar
- Preparación de los Modelos 840 y 036 de alta

*Para alta en la Seguridad Social: preparación del modelo TA. 0521 de alta en el RETA.

c) Constitución Sociedad Limitada

- *Preparación de Escritura de constitución de Sociedad para su firma en Notaría.
- *Para alta en Hacienda (Impuesto de Actividades Económicas)
 - Estudio sobre sección y epígrafe en el que encuadrar la actividad a realizar
 - Preparación de los Modelos 840 y 036 de alta
- *Para alta en la Seguridad Social: preparación del modelo TA. 0521 de alta en el RETA.

Todas estas actuaciones que la empresa adjudicataria realice sobre los grupos promotores, deberá volcarla, así como toda la información relacionada, en un informe que incorporará al sistema informáticos de Fomento San Sebastián. Par ello, Fomento proporcionará toda la formación y directrices necesarias para su elaboración al comienzo de la realización del servicio.

El nivel de facturación que corresponde a este servicio es el nivel 3, entendiendo como unidad de facturación cada hora dedicada al servicio de apoyo en la puesta en marcha del negocio (alta).

Este servicio será aplicable solo a las personas emprendedoras que cuenten con un Plan de Empresa o modelo de reflexión terminado y validado por las empresas que hayan intervenido en el asesoramiento de los mismos.

La dedicación máxima por cada proyecto apoyado en su puesta en marcha será de 2 horas en los casos de altas de empresarios individuales (autónomos) y de 5 horas en el resto de los casos.

El cálculo de las unidades se ha realizado tomando en consideración que serán 20 los proyectos que requieran apoyo para la puesta en marcha de la empresa, siendo 5 las horas máximas por proyecto, por lo que, se hace una estimación máxima de 100 horas en la prestación de este servicio.

Nivel 4: Servicio de Asesoramiento Especializados

Los proyectos que así lo requieran, podrán recibir asesoramiento especializado, de acuerdo a sus necesidades. De acuerdo a esto, la empresa adjudicataria, deberá realizar el Asesoramiento a los proyectos de forma Especializada, como mínimo, en relación con los siguientes ámbitos:

- La digitalización de los procesos y las empresas
- Comercialización y técnicas de venta
- Propiedad intelectual y patentes
- Ley orgánica de protección de datos LOPD
- Legal revisión de contratos.

Podrán existir otros ámbitos de Asesoramiento Especializado, sobre los que la empresa adjudicataria podrá asesorar a los proyectos participantes, que previamente deberán ser contrastados con Fomento.

En todos los casos, antes de la realización del Servicio de Asesoramiento Especializado, se

concretará con Fomento, sobre qué proyectos realizar este Servicio, así como el ámbito del mismo.

La dedicación máxima por cada proyecto será de 5 horas.

El nivel de facturación que corresponde a este servicio es el nivel 4, entendiendo como unidad de facturación cada hora dedicada al servicio de asesoramiento especializado.

El cálculo total de las unidades estimadas, se ha realizado tomando en consideración que serán 12 los proyectos sobre los que se realizará el Servicio de Asesoramiento Especializado, con una dedicación máxima de 5 horas por proyecto, hacen un total máximo de 60 horas en la prestación de este servicio.

Indicadores Generales

De forma general, a lo largo de la prestación del servicio, la empresa adjudicataria deberá diseñar un cuadro de indicadores para poder realizar un seguimiento del servicio en el que se medirán con carácter semanal al menos los siguientes:

- * N.º de proyectos y personas caracterizados

Y con carácter mensual:

- * N.º de planes realizados

- * N.º de altas apoyadas

- *Identificación de proyectos por sector

- *Estadística de género, edad y formación de las personas emprendedoras

- *% de abandono del servicio

La empresa adjudicataria deberá tener disponibilidad horaria y funcional para la prestación de los servicios contratados adaptándose a los ritmos y requerimientos que se establezcan desde Fomento de San Sebastián.

Cabe destacar que Fomento de San Sebastián cuenta con un Sistema de Información propio destinado a gestionar los datos de las personas usuarias y los servicios prestados (derivaciones...). En dicho sistema la empresa adjudicataria deberá dejar reflejada toda actividad vinculada al servicio realizado con los grupos promotores, nuevas empresas con carácter obligatorio. Por ello, el sistema deberá ser utilizado por la empresa adjudicataria como metodología de introducción de datos y reflejo de las acciones realizadas. La introducción y gestión de datos en el sistema se presenta como un requisito técnico complementario inherente a la prestación del servicio y no facturable. Fomento de San Sebastián facilitará la formación básica necesaria al respecto. Así

pues, no se dará por finalizado ningún servicio que no haya sido introducido en el Sistema de Información anteriormente mencionado

En el caso de dedicación de trabajo indirecto, que no repercute directamente en la prestación del servicio como por ejemplo la preparación y actualización de la documentación, traducciones, desplazamientos, reuniones de seguimiento y contraste con responsables de Fomento de San Sebastián, ésta se considera necesaria para la realización de cualquiera de los servicios anteriormente descritos y por ello, incluida en los costes relacionados con cada nivel de servicio y no podrá ser objeto de facturación independiente.

La empresa licitadora deberá disponer de los medios materiales necesarios (materiales fungibles y de otro tipo como ordenadores portátiles en su caso, proyectores...) para la correcta prestación del servicio

En San Sebastián a 13 de abril de 2019



Euker Sesé Sarasti

Gerente de Fomento de San Sebastián, S.A.