

CONVOCATORIA PARA LA PARTICIPACIÓN EN EL “SERVICIO DE ASESORAMIENTO A LAS MICROPYMES PARA LA DINAMIZACIÓN DEL TEJIDO PRODUCTIVO DE LA PROVINCIA DE LUGO”

1. Objeto y ámbito

La Escuela de Organización Industrial y la Diputación Provincial de Lugo han firmado un convenio específico de colaboración para el desarrollo conjunto del Proyecto “**Servicio de asesoramiento a las micropymes para la dinamización del tejido productivo de la provincia de Lugo**” (en adelante Proyecto) que tiene como objetivo **el fomento de la innovación y la mejora de la competitividad de las micropymes y autónomos de la Provincia de Lugo**, en el marco de las acciones que ejecuta EOI dentro del Programa RISC.

Las actuaciones que incluye **el programa objeto** de la presente convocatoria han sido diseñadas por la Fundación EOI y la Diputación Provincial de Lugo y **consisten en prestar a las micropymes y autónomos lucenses beneficiarios actividades de consultoría para la implementación e impulso de la innovación y la transformación empresarial**, mejorando su competitividad mediante el diagnóstico, asesoría y realización del plan de innovación en las empresas beneficiarias.

El Programa de acciones objeto de la presente convocatoria cuenta con financiación del Fondo Europeo de Desarrollo Regional, del Ministerio de Industria, Energía y Turismo y de la Diputación Provincial de Lugo.

2. Ámbito territorial

Los Beneficiarios de este Programa serán todas aquellas micropymes y autónomos ubicados en Lugo, que estén interesados en recibir servicios de asesoramiento enfocados a impulsar sus negocios.

3. Objetivo

El objeto del programa es prestar un servicio de asesoramiento orientado a impulsar la innovación en los procesos comerciales y operativos, a través del asesoramiento en la identificación e implantación de buenas prácticas existentes en el mercado.

4. Acciones objeto de apoyo.

El Programa incluirá la prestación de un servicio de consultoría y asesoramiento a las micropymes y empresarios autónomos lucenses orientado a impulsar la innovación en los procesos comerciales y operativos, a través del asesoramiento en la identificación e implantación de buenas prácticas existentes en el mercado.

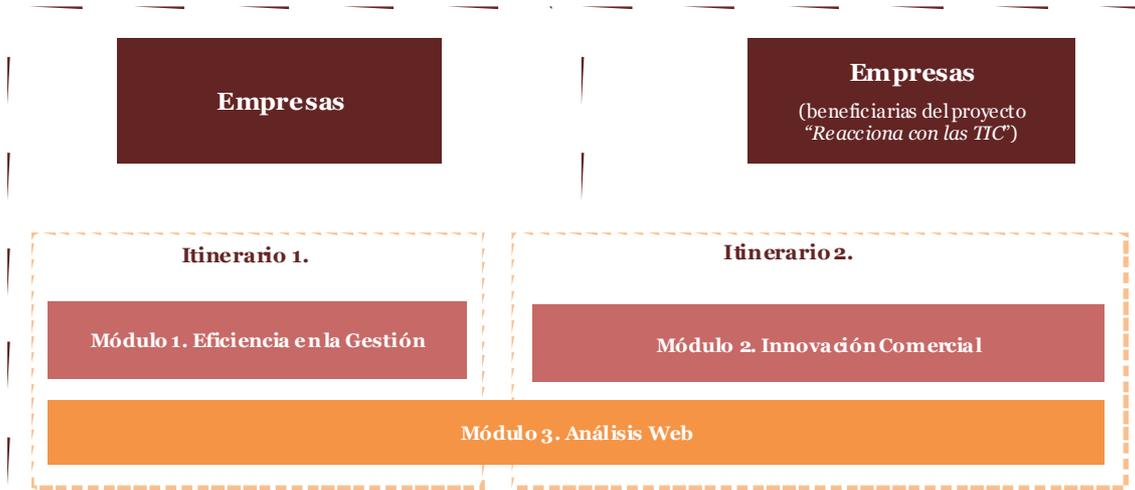
Las actividades a prestar durante el programa de asesoramiento constarán de 3 fases diferenciadas que todos los empresarios deberán realizar si se comprometen a realizar dicho programa y que son:

1. Elaboración de **un diagnóstico** donde se identificarán las necesidades y oportunidades de mejora del empresario.
2. Elaboración de **un plan de innovación** donde se propondrá la implantación de buenas prácticas del mercado que permitan acometer las mejoras identificadas en el diagnóstico.
3. **Asesoramiento continuo de un equipo de asesores** para la implantación del plan de innovación.

El empresario tendrá que seleccionar uno de los 2 itinerarios de asesoramiento indicados a continuación, a excepción de los empresarios que hayan sido beneficiarios del proyecto *"Reacciona con las TIC"*¹ impulsado desde la Diputación Provincial de Lugo en cuyo caso deberán decantarse obligatoriamente por el itinerario 2.

¹ El programa Reacciona con las TIC'S consistió en la prestación de 150 asesoramientos tecnológicos implantando soluciones del ámbito de: presencia web, comercio electrónico, marketing digital, gestión, seguridad y movilidad. Durante la prestación del programa se prestó un asesoramiento continuo en la implantación de estas soluciones. Debido a la similitud de este programa con el itinerario 1 se ha decidido que los empresarios beneficiarios del mismo solo podrán realizar el Itinerario 2.

Itinerarios de asesoramiento



Tal y como se desprende del anterior esquema los itinerarios se componen a su vez de los siguientes módulos de asesoramiento:

- **Itinerario 1:** Módulo 1 Eficiencia en la gestión y Módulo 3: Análisis web.
 - **Itinerario 2:** Módulo 2. Innovación comercial y Módulo 3: Análisis web.
- Los anteriores módulos de asesoramiento tendrán el siguiente contenido:
- **Módulo 1. Eficiencia en la gestión**

En este módulo se procura la mejora de la eficiencia en la gestión mediante el despliegue de soluciones tecnológicas innovadoras basando el análisis en la valoración de:

- **El grado de madurez digital:** situación del empresario para la puesta en marcha de soluciones innovadoras.
- **El grado de capacitación TIC del personal,** valorando sus conocimientos y la posición en la que ubican al empresario para acometer soluciones avanzadas.
- **La capacidad financiera** del empresario para acometer este tipo de iniciativas, teniendo en consideración sus prioridades y recursos.

El anterior análisis valdrá para determinar acciones de mejora y se propondrán diferentes soluciones de software de negocio que den respuesta a las deficiencias identificadas. El objetivo de estas medidas es lograr que las tareas se automaticen, se registren de manera segura y aporten funcionalidades de análisis de la información que de manera manual serían muy costosas de llevar a cabo. Además se recomienda a

la empresa que recursos tecnológicos serán necesarios para llevarlas a cabo. Algunas de las acciones recomendadas podrán ser:

- **Infraestructura TIC básica o avanzada:** La infraestructura básica se refiere a disponer de un PC, una pantalla y una impresora. La infraestructura avanzada a disponer de conexión a internet de banda ancha mediante ADSL o cable (de al menos 6 Mb). Es crucial que la empresa disponga de las mismas si quiere lograr mayor eficiencia y hacer uso de los nuevos canales de comunicación con el cliente (internet).
- **Herramientas de productividad** (Plataformas ofimáticas): Son un conjunto o paquete de herramientas ofimáticas que permiten a una persona o empresa trabajar desde cualquier lugar y dispositivo, y ayudan a realizar las gestiones básicas de un negocio. Incluyen herramientas de agenda, procesador de texto, hoja de cálculo, presentaciones, correo electrónico, espacio de almacenamiento en la nube, entre otras. Adicionalmente, y habiendo registrado previamente un dominio te permiten crear cuentas de correo electrónico con dominio propio.
- **Herramientas de facturación:** Son herramientas o software que permiten agilizar el sistema de facturación tradicional o en papel. Entre sus funciones principales se encuentran los pedidos a proveedores, entradas de mercancías, facturación de proveedores, presupuestos y pedidos a clientes, albaranes, facturas, recibos, cobros, etc. Además, estas herramientas proporcionan diferentes automatismos que evitan los trabajos repetitivos.
- **Herramientas de contabilidad:** Son herramientas o software que facilitan la gestión financiera y la contabilidad de un negocio. Entre sus principales características está disponer de multiempresa, multiejercicio, automatización de los procesos de cierre y apertura de los ejercicios, gestión de inventario, tesorería, gestión de vencimientos, realizar previsiones, realización de informes, etc.
- **ERP:** Es un sistema que permite gestionar todos los procesos de un empresario de una forma conjunta o integrada (contabilidad, finanzas, ventas, RRHH, compras, proyectos y almacén entre otras, etc.) y capaz de adaptarse al empresario. Los objetivos de un ERP son optimizar los procesos de gestión de la información del empresario, dar acceso a esa información o compartirla entre todos los actores, proporcionar mayor control y trazabilidad de la información, y aumentar la rentabilidad del negocio.

- **CRM:** Es el software o herramientas que facilitan la gestión de las relaciones de un negocio con sus clientes, la gestión de ventas y el marketing. El objetivo de estas herramientas es conocer mejor los clientes de un empresario, ayudando a detectar sus necesidades, para aumentar así su grado de satisfacción, incrementando su fidelidad y rentabilidad o beneficios del cliente al empresario, mediante el análisis de las informaciones extraídas a los clientes.
- **Certificado digital:** Es la acreditación que le permite a los usuarios de la empresa autenticarse en internet para acceder a realizar determinados trámites con otros organismos. Por ejemplo para realizar trámites por internet con el Estado, con la CCAA, con la Diputación, con el ayuntamiento, etc.
- **Cursos de formación en el ámbito TIC:** Son acciones formativas que persiguen el objetivo de capacitar a los empleados de la empresa en el uso de las nuevas tecnologías. Por ejemplo navegación por internet, acreditación digital, uso de determinadas herramientas (software), etc.
- **Gestión de flujos de cliente:** Son herramientas que gestiona la espera de los clientes. Por ejemplo: Nos referimos a los sistemas que tienen implantados las oficinas de la Seguridad Social o de Hacienda donde una máquina asigna un ticket con el turno y se le dirige a una mesa concreta numerada donde se le atenderá en función del tipo de consulta que desea realizar.
- **Gestión de flotas:** Es una solución on-line que permite tener un control de los vehículos de reparto, instalaciones o conjunto de elementos que impliquen desplazamiento fuera del negocio. También existen soluciones para conocer la ubicación exacta de personas (trabajadores) y poder comunicarse con ellos.
- **Seguridad y acceso a la información (soluciones cloud):** Es una solución que permite mantener segura la información dentro de un sistema informático, independientemente de si se trata de un conjunto de equipos conectados o aislados. Se debe componer, al menos, de un sistema de copias de seguridad, de un programa de antivirus y control de acceso a los equipos informáticos. Estas herramientas de seguridad permiten que la información pueda alojarse de manera segura en servidores externos a la empresa y por tanto que este accesible desde cualquier dispositivo o lugar donde se conecte el usuario de la misma.
- Etc.

Este asesoramiento no incluirá el coste de la implantación de las soluciones identificadas pero sí el asesoramiento continuo para hacerlo con pleno éxito. El servicio consistirá en identificar oportunidades de mejora en el negocio y proponer aquellas de las anteriores soluciones identificadas anteriormente que más se adecúen para llevarlas a cabo. El servicio además definirá todos los pasos para acometer la implantación de dichas soluciones poniendo a disposición del empresario un asesor que le acompañará durante todo el proceso. No obstante el coste de adquirir o llevar a cabo las anteriores soluciones correrá por cuenta del empresario.

- **Módulo 2. Innovación comercial**

Comprende una serie de líneas de actuación relacionadas con la innovación en el área comercial considerando diferentes iniciativas que varían desde la venta del producto/ servicio en nuevos mercados hasta la implantación de medidas que permitan evaluar la percepción del cliente sobre el producto/servicio.

Este módulo persigue incrementar las ventas de la compañía en el corto plazo mediante la captación y retención de nuevos clientes.

Las líneas de actuación consideradas dentro de este módulo son las siguientes:

- **Nuevas áreas geográficas de venta:** Se evaluará la viabilidad o no de acceder a nuevos mercados dictaminando las acciones a llevar a cabo en el caso de que esta opción sea viable para la empresa. Además se orientará sobre la opción más adecuada para llevar a cabo esta apertura: Producción en origen, mediante transacción (franquicias, cesión de licencias/ uso de la marca) o mediante inversión directa.
- **Nuevos segmentos de cliente:** Se reflexionará si el producto o servicio de la empresa se puede comercializar a otros segmentos de cliente y en la medida de lo posible a segmentos a los que aporte mayor valor añadido.
- **Nuevos canales de venta:** Identificar nuevos canales de venta que se adecuen al producto/servicio y que permitan acceder a nuevos segmentos de cliente y/o posibiliten más opciones para contactar con el cliente y por tanto aumentar la probabilidad de venta.
- **Nuevos medios y herramientas de promoción off-line y on-line:** Con los medios off-line nos referimos a los medios publicitarios físicos como pueden ser (TV, prensa, radio, expositores, merchadising, etc.) y con los on-line a las herramientas que posibilitan aumentar el posicionamiento de la empresa en internet (SEO, SEM, Email-marketing, Redes

Sociales, etc). Mediante este servicio se determinará la viabilidad de implantar nuevos medios off-line y on-line proponiendo aquellas que más se adecuen a los segmentos de cliente de la empresa y que permitan aumentar las ventas.

- **Nuevos métodos de fidelización y evaluación de la percepción del cliente:** Determinar qué mecanismos de fidelización y de evaluación de la percepción del cliente se adecuan más en función del producto/servicio y las características del cliente. Los métodos de fidelización del cliente son aquellos que permiten diseñar ventajas o beneficios para que el cliente vuelva a comprar en el establecimiento (club cliente (Travel Club, etc.), cupones descuento, cliente VIP, etc.). Los métodos de evaluación de la percepción del cliente se refiere a utilizar herramientas (cuestionarios, show-rooms, mystery shopping, etc.) que permitan conocer lo que piensan los clientes del negocio, de los productos y servicios y de las diferentes etapas del servicio de venta (recepción, venta y post-venta). Estos métodos permitirán incrementar el grado de recurrencia de los clientes y mejorar el negocio teniendo en consideración la opinión del cliente.

Este asesoramiento no incluirá el coste de la implantación de las medidas identificadas pero sí el asesoramiento continuo para hacerlo con pleno éxito. El servicio consistirá en identificar oportunidades de mejora en el negocio y proponer aquellas de las anteriores medidas identificadas anteriormente que más se adecúen para llevarlas a cabo. El servicio además definirá todos los pasos para acometer la implantación de dichas medidas poniendo a disposición del empresario un asesor que le acompañará durante todo el proceso. No obstante el coste de adquirir o llevar a cabo las anteriores medidas correrá por cuenta del empresario.

- **Módulo 3. Análisis Web**

Se determinarán acciones de mejora y se propondrán diferentes herramientas para impulsar la web y la estrategia de marketing-online. Para ello se partirá de un análisis de la página web y de la estrategia de marketing online de la empresa. Si el empresario no dispone de web o de estrategia de marketing digital se le recomendará como diseñar cada una de ellas. El contenido que contemplan ambos bloques sigue el siguiente esquema:

El análisis de la página web comprenderá los siguientes aspectos:

- Diseño, en donde se analizarán las buenas prácticas del mercado en lo relativo al diseño de las páginas web y se propondrán mejoras a la actual o bien recomendaciones para diseñar una.

- Usabilidad / Navegabilidad, en donde se analizará la facilidad con la que el usuario se desenvuelve dentro del entorno Web de la empresa.
- Accesibilidad, grado de uso independientemente de los conocimientos o capacidades del navegante.
- Formas de pago, para determinar si éstas son óptimas en función de los mercados y tipos de cliente objetivo.
- Entorno legal revisando el cumplimiento de la LOPD, la LSSICE (Ley 34/2002, de 11 de julio de Servicios de la Sociedad de Información y Comercio Electrónico) y de la Ley de ordenación del comercio minorista.

El estudio de la situación actual de **la estrategia de marketing digital** del empresario teniendo en consideración, entre otros, los siguientes parámetros:

- **Posicionamiento SEO**, en dónde se analizará el posicionamiento natural desde el punto de vista interno (arquitectura de la página) y externo (enlaces a la página), haciendo uso de las últimas actualizaciones de algoritmos de Google (Panda y Penguin).
- **Publicidad SEM**, análisis de las campañas realizadas y si no se han realizado se realiza una simulación de los beneficios que podrían reportar.
- **Redes sociales**, presencia en redes sociales y su adecuación a las mismas para obtener un mejor posicionamiento.
- **Reputación online**, en donde expondrá la importancia de la reputación online y el impacto que tiene el tener una mala reputación online.
- **Geolocalización**, en donde se analizará si la empresa se encuentra geolocalizada en las principales plataformas o herramientas de geolocalización.

Este asesoramiento no incluirá el coste de la implantación de las soluciones identificadas pero sí el asesoramiento continuo para hacerlo con pleno éxito. El servicio consistirá en identificar oportunidades de mejora en el negocio y proponer aquellas de las anteriores soluciones identificadas anteriormente que más se adecúen para llevarlas a cabo. El servicio además definirá todos los pasos para acometer la implantación de dichas soluciones poniendo a disposición del empresario un asesor que le acompañará durante todo el proceso. No

obstante el coste de adquirir o llevar a cabo las anteriores soluciones correrá por cuenta del empresario.

5. Solicitantes y beneficiarios

Podrán solicitar y beneficiarse microempresas o autónomos que tengan radicado el centro de su actividad en la provincia de Lugo y cumplan con los siguientes requisitos de selección establecidos por EOI y Diputación Provincial de Lugo.

5.1. Requisitos que han de reunir las empresas beneficiarias:

1. No hallarse incurso en ninguna de las prohibiciones a que hace referencia el artículo 13 de la Ley 38/2003, del 17 de noviembre, General de Subvenciones, o normativa aplicable en la materia propia de la Comunidad Autónoma Correspondiente.
2. Tener la condición de microempresa según la definición recogida en la Recomendación de la Comisión 2003/361/CE de 6 de mayo de 2003 (DOCE L 124 de 20.5.03)² o de empresario autónomo inscrito en el Régimen Especial de Trabajadores Autónomos.
3. Trátarse de una "empresa autónoma" según lo establecido en la Recomendación de la Comisión 2003/361/CE de 6 de mayo de 2003 (DOCE L 124 de 20.5.03)³.
4. Cumple la norma de *minimis* según lo dispuesto en el Reglamento (CE) nº 1998/2006, de 15 de diciembre de 2006⁴.
5. Estar dada de alta en el Censo del IAE.

² Art. 1: se considerará empresa toda entidad, independientemente de su forma jurídica, que ejerza una actividad económica. En particular, se considerarán empresas las entidades que ejerzan una actividad artesanal u otras actividades a título individual o familiar, las sociedades de personas y las asociaciones que ejerzan una actividad económica de forma regular.

Art. 2.: en la categoría de microempresa se consideran a aquellas empresas que ocupan a menos de 10 personas y cuyo volumen de negocios anual o cuyo balance general anual no supera los 2 millones de euros.

³ Art. 3.1.: Es una empresa autónoma la que no puede calificarse ni como empresa asociada ni como empresa vinculada (ver la disposición citada, que con criterio general hace referencia a que una empresa es autónoma si no posee un participación igual o superior al 25% del capital o del derecho de voto de otra empresa; no tiene un 25% o más de su capital controlado por una empresa u organismos públicos, o conjuntamente por varias empresas vinculadas u organismos públicos, salvo algunas excepciones; y no tiene cuentas consolidadas y no figura en las cuentas de una empresa que tenga cuentas consolidadas, y no es, por tanto, una empresa vinculada).

⁴ Art. 2.2.: "La ayuda total de *minimis* concedida una empresa determinada no será superior a 200.000 euros durante cualquier periodo de tres ejercicios fiscales".

6. Tener su domicilio social en la provincia de Lugo y realizar su actividad principal en dicho ámbito geográfico.

5.2. Documentación que han de aportar los empresarios solicitantes:

Para realizar la solicitud, los empresarios deberán enviar la siguiente documentación:

1. Anexo I: Formulario de Solicitud de participación.
2. Anexo II. Declaración Jurada (firmada).
3. Fotocopia DNI del firmante de la solicitud.
4. Fotocopia Tarjeta de Identificación Fiscal de la Empresa (en el caso de empresas)
5. Fotocopia de la última cuota del seguro de autónomos pagada (en el caso de empresarios autónomos).
6. Balance de situación y cuenta de resultados 2012 (en caso de disponer)
7. Memoria descriptiva del empresario de máximo 10 páginas, en la que se identificará el objeto social, la actividad, las líneas de negocio, productos y servicios comercializados y todo aquello que la empresa/autónomo considere de relevancia para la operación.

5.3. Criterios de selección de empresarios beneficiarios:

La fundación EOI realizará la selección de los empresarios beneficiarios siguiendo los criterios de objetividad, competencia y concurrencia competitiva.

A cada empresario se le asignará una puntuación total obtenida por la calificación de los factores siguientes:

1. Grado de diferenciación en productos y/o servicios: máximo 30 puntos.
2. Valoración del empresario y del equipo gestor: máximo 20 puntos.
3. Potencial de crecimiento: máximo 50 puntos.

La puntuación de esos factores corresponderá a la suma ponderada de los subfactores que aparecen a continuación, valorándose cada uno de 1 a 10 puntos.

- Grado de diferenciación en productos y/o servicios (máximo 30 puntos):
 - Dominio sobre la propiedad industrial: Se valorará en función del grado de dominio sobre el derecho de explotar en forma industrial o comercial el producto/servicio. A mayor grado de dominio del derecho de explotación mayor valoración será otorgada.

- Diferenciación con los productos o servicios de la competencia. Se medirá en función del grado de diferenciación del producto/servicio en relación a la competencia. A mayor grado de diferenciación mayor valoración será otorgada.
- Valoración del empresario y del equipo gestor (máximo 20 puntos):
 - Nivel de experiencia empresarial y del equipo de gestión. Se medirá en función del tiempo de existencia del negocio y del tiempo de experiencia del equipo de gestión. Cuanto mayor sea la experiencia mayor será la valoración otorgada.
 - Madurez tecnológica (grado de utilización de las TIC). Se refiere al grado de desarrollo de los sistemas de información existentes en la empresa. Cuanto más sofisticados y completos sean los sistemas de información del empresario mayor será la valoración otorgada.
 - Sistemas de gestión implantados (innovación, calidad, etc.): Se refiere a los sistemas de certificación existentes en la empresa. Cuanto mayor sea el grado de certificación empresarial mayor valoración será otorgada.
- Potencial de crecimiento (máximo 50 puntos):
 - Sector prioritario y grado de crecimiento: Se medirá en función de si pertenece a un sector prioritario⁵ y de la tasa de crecimiento del sector al que pertenece. La valoración otorgada será más elevada si pertenece a un sector prioritario y cuanto más elevada sea la tasa de crecimiento anual del sector.
 - Capacidad de inversión para acometer las medidas propuestas. Se medirá en función de la capacidad financiera disponible por el empresario para hacer frente a las acciones propuestas en la presente convocatoria. A mayor capacidad financiera más elevada será la valoración otorgada a este criterio.
 - Mercado potencial. Se medirá en función del potencial de crecimiento de la demanda de la empresa. Cuanto mayor sea el potencial de crecimiento de la demanda mayor será la valoración otorgada.
 - Nivel de empleo esperado a tres años vista. Se medirá en función del número de puestos de trabajo que el empresario

⁵ Los sectores prioritarios serán: Agroalimentario, Turismo, Forestal y Transformación de la Madera, Agropecuario y Pesca y Comercio.

estima de cara a los próximos 3 años. Cuanto mayor sea el empleo previsto mayor será la valoración otorgada.

Dicha valoración será realizada por EOI.

Los beneficiarios se elegirán en función del número máximo de beneficiarios por actividad y conforme a la puntuación obtenida.

5.3.1. Selección de empresarios beneficiarios:

Fundación EOI realizará la selección de los empresarios beneficiarios siguiendo los criterios de objetividad, competencia y concurrencia competitiva.

Los empresarios seleccionados serán aquellos que obtengan mayor puntuación derivada de la suma de los criterios referidos en el punto 5.3. de la presente convocatoria.

Se creará un listado de reserva ordenado según puntuación obtenida para el caso de empresarios preseleccionados que renuncien a la participación, o para la libre disposición de EOI en función de recursos disponibles.

Para garantizar el cumplimiento de las prioridades transversales, se incorporarán indicadores que permitan medir la participación de personas con discapacidades o pertenecientes a otros colectivos en riesgo de exclusión social, en concreto se evaluarán, entre otros aspectos, los siguientes: Mujer, discapacitado/a, personas jóvenes (< 25 años) demandantes del primer empleo que hayan abandonado prematuramente la formación reglada o que presenten fracaso escolar, inmigrante, personas pertenecientes a minorías étnicas o pertenecientes a la comunidad gitana y personas exreclusas.

Además, se destacará en el documento de selección de participantes que, a igualdad de puntuación obtenida durante el proceso de selección, se dará prioridad a las empresarias o empleadas pertenecientes a estos colectivos.

La información será publicada a través de la web de la Diputación Provincial de Lugo <http://www.deputacionlugo.org/>, de la web del proyecto <http://dinamizate.deputacionlugo.org> y de la EOI (www.eoi.es).

6. Instrumento financiero, cuantía y límites de las ayudas

Los empresarios podrán, recibir sin coste para ellas, los servicios descritos en el apartado 3 de la presente convocatoria, financiado por el FEDER Tecnológico, a través del programa de Redes de Innovación al Servicio de la Competitividad (RISC).

EOI decidirá en cada caso la magnitud del servicio necesario para cada empresario, en función del tipo de negocio, tecnología, necesidad de apoyo técnico y tamaño.

El beneficiario se compromete a seguir y completar el programa de consultoría propuesto por EOI hasta la conclusión del mismo. En caso de que el beneficiario no siguiera dicho plan en tiempo y forma, EOI se reserva el derecho de la exclusión completa del beneficiario de dicho servicio y la facturación de las costas en que ha incurrido hasta el momento por la prestación del mismo.

7. Formalización y presentación de solicitudes

Las solicitudes deberán ser enviadas por e-mail a la cuenta de correo electrónico que la Diputación Provincial de Lugo ha habilitado para esta Operación (dinamizate@deputacionlugo.org), el periodo de inscripción comienza desde el día de su publicación en la web del proyecto: <http://dinamizate.deputacionlugo.org>, en la de la Diputación de Lugo www.deputacionlugo.org y en la de la Fundación EOI: www.eoi.es hasta el 8 de mayo de 2014, registrándose la fecha de recepción de dicho correo electrónico como fecha de inscripción.

No obstante y en la medida que las plazas disponibles para este programa no se cubran en su totalidad, la Fundación EOI y la Diputación Provincial de Lugo podrán prorrogar el anterior plazo de inscripción hasta que se ocupen todas las plazas designadas a la presente convocatoria.

La solicitud junto con la documentación requerida será enviada por el solicitante a la siguiente dirección de correo electrónico: dinamizate@deputacionlugo.org.

No obstante y al amparo de lo establecido en el apartado 4 del artículo 38 de la Ley 30/1992, de 26 de noviembre, de Régimen Jurídico de las Administraciones Públicas y del Procedimiento Administrativo Común se aceptarán todas aquellas solicitudes que se reciban en el registro de la Diputación Provincial de Lugo sito en la calle San Marcos nº8, 27001 Lugo y en los registros de cualquier órgano, administrativo, que pertenezca a la Administración General del Estado, a la de cualquier Administración de las Comunidades Autónomas, en las oficinas de Correos, en la forma que reglamentariamente se establezca, en las representaciones diplomáticas u oficinas consulares de España en el extranjero y en cualquier otro que establezcan las disposiciones vigentes.

Para solicitar información relacionada con esta convocatoria, podrán dirigirse al correo electrónico indicado con anterioridad o consultar la página web del proyecto <http://dinamizate.deputacionlugo.org> o bien ponerse en contacto con el personal técnico en el teléfono 982 260 008.

Se dará un plazo de 10 días a los empresarios que no hayan entregado íntegramente la documentación, para que subsanen errores y la vuelvan a enviar a la dirección electrónica mencionada anteriormente.

Las comunicaciones que se efectúen con los beneficiarios de la presente convocatoria serán notificadas por correo electrónico o vía telefónica, previa aceptación por parte del empresario de este aspecto mediante la firma de la declaración jurada (Anexo II).

8. Evaluación y selección de solicitudes

EOI se encargará de la aplicación de los criterios anteriormente descritos para la valoración de las solicitudes y la selección de los empresarios beneficiarios. Para ello el servicio técnico responsable de gestionar el presente programa en la EOI valorará las solicitudes recibidas en base a los criterios descritos anteriormente y emitirán una propuesta de concesión al órgano competente para resolver.

No se valorarán aquellas solicitudes que no cuenten con la documentación requerida después del plazo de 10 días de subsanación anteriormente descrito.

9. Audiencia y resolución

Las solicitudes se irán evaluando de acuerdo al orden de inscripción. Concluida la evaluación de las solicitudes, y a la vista de la propuesta de concesión por EOI Escuela de Organización Industrial, se procederá a formular propuesta de resolución definitiva, que se notificará a los interesados para que, en el plazo de cinco días formulen las alegaciones que estimen convenientes, o expresen su aceptación, quedando facultado el órgano instructor para elevar propuesta de resolución definitiva al órgano competente para resolver. Se entenderá otorgada la aceptación del interesado en ausencia de respuesta en el plazo de cinco días desde la recepción de la propuesta.

Los resultados de la fase de valoración se publicarán en la página Web de la Fundación EOI www.eoi.es y en la página web de la Diputación Provincial de Lugo www.deputacionlugo.org y en la web del proyecto <http://dinamizate.deputacionlugo.org>.

Una vez iniciado el servicio, EOI podría solicitar a los empresarios beneficiarios la siguiente documentación:

- Copia de la Escritura de Constitución o modificación inscrita, en su caso, en el Registro Mercantil, cuando este registro fuera exigible conforme a la legislación mercantil que le sea aplicable. Si no lo fuere, escritura o documento de constitución, estatutos o acto fundacional, en el que consten las normas por las que se regula su actividad, inscritos, en su caso, en el correspondiente Registro oficial.
- En su caso, copia del poder bastante del firmante de la solicitud.

La no presentación de dicha documentación facultará a EOI a retirar la condición de beneficiario en beneficio de otro empresario, en su caso.

10. Suministro y protección de datos

Al objeto de poder valorar y desarrollar adecuadamente los diagnósticos y planes de innovación específicos de cada empresario beneficiario, ésta se obliga, por el solo hecho de haber sido seleccionada, a poner a disposición de EOI cuanta documentación del empresario (en cualquier formato que se contuviera) que fuera necesaria para el objetivo de esta convocatoria y siempre que esté relacionada con la finalidad de la misma. Su negativa injustificada facultará a EOI a excluirla en cualquier momento de esta convocatoria, en beneficio de otro empresario, en su caso.

En su caso, todos los datos facilitados por los empresarios, referidos a personas físicas, tanto solicitantes como beneficiarias, serán tratados con sujeción a la Ley Orgánica 15/1999, de 13 de diciembre, de Protección de Datos y normativa que la desarrolla.

En cumplimiento de la vigente LOPD, la Fundación EOI le informa de que los datos personales van a ser incorporados a un fichero de titularidad de EOI cuya finalidad es poder realizar una eficaz gestión de sus actividades. Dichos datos personales podrán ser cedidos a terceros para el desarrollo de dichas actividades. Los afectados podrán ejercitar los derechos de acceso, rectificación, cancelación y oposición frente a EOI, Responsable del Fichero, en la dirección siguiente: Avenida Gregorio del amo, número 6 de Madrid (Ciudad Universitaria, 28040) o mediante el envío de un mail a la dirección de correo datos@eoi.es.

Asimismo, en aplicación a lo señalado por la LSSI, el participante presta su consentimiento expreso a EOI para que ésta pueda, en el futuro, proceder a enviarle a su cuenta de correo electrónico comunicaciones publicitarias o promocionales acerca tanto de cursos de la EOI como de boletines de noticias sobre la misma entidad que puedan ser de su interés. En cualquier momento, podrá revocar el consentimiento prestado con la simple notificación de su voluntad mediante el reenvío de un correo electrónico a la siguiente dirección datos@eoi.es.

LOPD: Ley Orgánica 15/1999, de 13 de diciembre, de Protección de Datos de Carácter Personal.

LSSI: Ley 34/2002, de 11 de julio, de Servicios de la Sociedad de la Información y Comercio Electrónico.

Esta Resolución/Adjudicación supone la aceptación a ser incluido en la lista pública que se recoge en el Artículo 7, apartado 2 letra d del Reglamento (CE) 1828/2006 de la Comisión de 8 de diciembre de 2006".