

PLIEGO DE PRESCRIPCIONES TÉCNICAS QUE HABRÁ DE REGIR LA LICITACIÓN, MEDIANTE PROCEDIMIENTO ABIERTO, PARA LA CONTRATACIÓN DE LOS SERVICIOS DE ASISTENCIA TÉCNICA EN EL APOYO AL DESARROLLO DE PROYECTOS EMPRESARIALES INNOVADORES DONOSTIARRAS, A TRAVÉS DE ASESORAMIENTO ESPECIALIZADO EN DIFERENTES ÁMBITOS DE INTERÉS PARA FOMENTO DE SAN SEBASTIÁN

1. CONDICIONES BÁSICAS DEL SERVICIO

El objeto del contrato lo constituye la prestación de los servicios de asistencia técnica en el apoyo al desarrollo de proyectos empresariales innovadores donostiarras, a través de asesoramiento especializado en diferentes ámbitos de interés para Fomento.

Fomento de San Sebastián, a través del Plan de Reactivación Económica (PREK) dispone de una línea de apoyo clara a los proyectos empresariales innovadores que incluyen, además del asesoramiento especializado, de otras herramientas tales como ayudas económicas, programas de aceleración, webinars, promoción, ...

Es por ello, que se quiere seguir apoyando a este tipo de proyectos a través de asesoramiento estratégico y especializado en ámbitos y líneas de trabajo que Fomento considera estratégicos para el crecimiento, mejora competitiva e internacionalización de los proyectos empresariales innovadores donostiarras.

Para ello, se plantea esta licitación con el objetivo de contratar dichos servicios especializados, tal y como se indica a continuación.

Lote 1: Atención y Orientación Estratégica en el ámbito de la innovación.

El servicio de atención y Orientación a proyectos empresariales innovadores pretende:

- Apoyar la captación nuevos proyectos empresariales innovadores con potencial de crecimiento, incrementando la cantidad y calidad de proyectos innovadores tutorizados por FOMENTO.
- Atender y elaborar un diagnóstico de necesidades del proyecto de carácter integral, esto es, que considere todos los ámbitos funcionales de gestión de un proyecto innovador, desde la estrategia general de negocio y financiera hasta la gestión operativa en materia de producto y tecnología, desarrollo de mercado, marketing y comercialización pasando por la consecución de fondos, incluyendo rondas de inversión.
- Orientar a los proyectos empresariales innovadores en aspectos clave de los ámbitos de gestión previamente diagnosticados para su desarrollo, mejora competitiva y consolidación
- Asesorar a los proyectos para las convocatorias de ayudas DonostiaINN.
- Identificar derivaciones de interés que se pueden enmarcar en cualquiera de los principales ámbitos de gestión de un proyecto innovador para la posterior prestación de

servicios especializados con el objeto de impulsar el desarrollo y consolidación del proyecto.

- Aportar a los proyectos innovadores de información detallada de los principales instrumentos financieros (incluyendo programas de ayudas) existentes a nivel municipal, regional, estatal y europeo para la co-financiación y/o co-inversión (instrumentos de toda naturaleza-capital, tanto públicos como privados) de las necesidades & problemáticas identificadas previamente.
- Prestar servicios especializados en materia de inversión, financiación y estrategia a proyectos empresariales innovadores con el objeto de resolución urgente de problemáticas que impacten significativamente en el desarrollo y consolidación del proyecto.

Las destinatarias de este servicio serán aquellas empresas con proyectos innovadores donostiarras que requieren atención, orientación y apoyo para su desarrollo y consolidación.

Concretamente, en la prestación del objeto del contrato, la empresa adjudicataria deberá desarrollar las siguientes tres líneas de actividad:

1.1. Atención individual a proyectos empresariales innovadores.

Dentro de la prestación de este servicio, la empresa adjudicataria, deberá realizar la atención tanto a pymes con proyectos innovadores que lleguen a Fomento de San Sebastián a través de captaciones directas como aquellos que soliciten el servicio por iniciativa propia.

Fomento de San Sebastián será el encargado de recibir las solicitudes, validarlas y gestionar las citas con la empresa adjudicataria en función del calendario de disponibilidad fijado y disponibilidad de la empresa adjudicataria, tras contrastarlo previamente con la misma.

De acuerdo a esto, será Fomento quien solicite la realización de esta actuación a la empresa adjudicataria, con la indicación de las empresas sobre las que realizar el servicio.

A partir de aquí, la empresa adjudicataria deberá realizar las siguientes tareas con aquellas empresas identificadas por Fomento:

- Realizar una entrevista con la empresa solicitante para identificar las necesidades que tiene en el ámbito de la innovación y orientarle en los próximos pasos para resolver esas necesidades. En esa entrevista, se le informará sobre las herramientas que Fomento de San Sebastián tiene para apoyar proyectos empresariales innovadores. Para la realización de esta actuación, previamente Fomento pondrá a disposición de la empresa adjudicataria toda la información relacionada.
- Realizar una sesión de orientación con aquellas empresas que hayan solicitado el servicio de resolución de dudas sobre las ayudas y programas de Fomento de San Sebastián en el ámbito de la innovación previamente a hacer la solicitud de la ayuda. En esta sesión la empresa adjudicataria deberá resolver dudas, revisar el encaje o enfoque del proyecto y reorientarlo en caso de ser necesario, revisar la idoneidad de la ayuda a solicitar, etc.

- Realizar una sesión de atención posterior a recibir la resolución de la ayuda solicitada, con objeto de conocer la valoración de dicha ayuda e identificar puntos débiles a mejorar para siguientes convocatorias.

A término de estas sesiones con las empresas, la empresa adjudicataria elaborará, como parte del servicio anteriormente descrito y no pudiendo ser facturado de forma independiente, un **Informe de Resumen del Encuentro** que contendrá, como mínimo, el tiempo dedicado, temas tratados, situación actual de la empresa, dificultades y necesidades, líneas sobre las que trabajar, información suministrada y derivaciones identificadas.

Además, la empresa adjudicataria tras esta valoración inicial para conocer el estado del proyecto, sus objetivos, en el caso de detectar necesidades en relación con el Asesoramiento Estratégico Individual en materia de Inversión y Financiación, deberá realizar con cada empresa una sesión inicial de diagnóstico en la que determinar la idoneidad de este asesoramiento especializado, el alcance del mismo y las líneas a trabajar con la empresa

La empresa adjudicataria deberá confeccionar a partir del diagnóstico una **Hoja de Ruta** de cara a trabajar dicho proyecto, que deberá contener los hitos a alcanzar por la empresa atendida, así como una propuesta para su consecución. Además, hará una valoración de las horas necesarias para ello, que hará llegar a Fomento para su valoración, aprobación y comunicación a la empresa beneficiaria de las horas de asesoramiento especializado que Fomento considere.

En la realización de esta tarea, la empresa adjudicataria deberá de dedicar con cada empresa, proyecto innovador, como máximo 2 horas, pudiendo ser este plazo inferior si la empresa no lo requiriera. Solo podrán ser facturadas las horas efectivas de atención a las empresas.

Para la realización de esta actuación, se hace una estimación de cómo máximo 8 proyectos empresariales innovadores. De acuerdo a esto, la estimación total en la realización de esta actuación, será de 16 horas como máximo.

1.2. Asesoramiento Estratégico individual a proyectos empresariales innovadores en materia de inversión y financiación

Con aquellos proyectos empresariales innovadores que Fomento haya determinado y tengan la necesidad de resolver y trabajar en problemáticas relacionadas con inversión y financiación, la empresa adjudicataria deberá realizar una **Tutoría Especializada individual en materia de inversión y financiación** de 10 horas por empresa como máximo, divididas en sesiones separadas.

Fomento de San Sebastián será el encargado de recibir las solicitudes, validarlas y gestionar las citas con la empresa adjudicataria en función del calendario de disponibilidad fijado y disponibilidad de la empresa adjudicataria, tras contrastarlo previamente con la misma.

De acuerdo a esto, será Fomento quien solicite la realización de esta actuación a la empresa adjudicataria, con la indicación de las empresas sobre las que realizar el servicio, así como el

número de horas que han sido asignadas de asesoramiento en materia de inversión y financiación.

A partir de aquí, la empresa adjudicataria a través de las Tutorías Especializadas, deberá realizar las siguientes tareas con aquellas empresas beneficiarias del servicio:

- Revisar el modelo de negocio: revisión de la situación financiera de la empresa, su modelo de ventas e ingresos, ...
- Plantear acciones concretas para que la empresa lleve a cabo en aras de conseguir mejorar su situación financiera y de inversión.
- Plantear y orientar a la empresa en otras líneas que se identifiquen necesarias para su mejora competitiva
- Poner en contacto a la empresa con al menos una entidad que permita a la empresa tener la oportunidad de conseguir financiación o inversión, en el caso de que la empresa cumpla con los requisitos de dicho contacto.

A partir de la **Hoja de Ruta** anteriormente indicada, la empresa adjudicataria realizará las tutorías especializadas con cada empresa. Una vez finalizadas estas tutorías, la empresa adjudicataria deberá realizar un **Informe final** de la evolución del proyecto trabajado con la empresa, indicando el punto inicial de partida, los puntos trabajados y los logros conseguidos, así como los próximos pasos recomendados que debe realizar la empresa.

Dicho informe será entregado a Fomento para su análisis y realización de las actuaciones que considere oportunas de acuerdo al mismo.

De forma general para ambas líneas de trabajo de este lote, la empresa adjudicataria deberá identificar derivaciones de interés para los proyectos atendidos.

Las derivaciones identificadas estarán relacionadas con servicios, programas, convocatorias de ayudas, y/o colaboradores que sean de interés para los proyectos innovadores empresariales atendidos en cada una de las sesiones.

Esta información será transmitida a Fomento de San Sebastián en los entregables establecidos y proporcionados por Fomento a la empresa adjudicataria para tal fin. Fomento de San Sebastián será quien valide la idoneidad de los mismos previo al traslado y comunicación a la empresa atendida si así se estima por parte de Fomento.

Se hace una estimación de cómo máximo 16 proyectos sobre los que realizar las Tutorías Especializadas, que siendo como máximo de 10 horas por empresas, hacen una estimación de un máximo de 160 horas en la realización de Tutorías Especializadas en materia de inversión y financiación.

Solo podrán ser facturadas, las horas efectivas de Tutorías Especializadas en materia de Inversión y Financiación, siendo el resto de actuaciones anteriormente identificadas, necesarias para la realización de las mismas, formando así parte de ellas.

1.3. Webinars en materia de inversión y financiación

En la realización de esta línea, se requiere que la empresa adjudicataria realice unas sesiones formativas que sirvan para dar a conocer tanto los programas y ayudas de Fomento, cuya información recibirá la empresa adjudicataria de Fomento, como otras temáticas de interés para el crecimiento empresarial en los ámbitos de modelo de negocio, estrategia de negocio y financiera e instrumentos de financiación.

De entre las temáticas presentadas por la empresa adjudicataria en fase de licitación, Fomento acordará con la empresa adjudicataria a lo largo de la duración del contrato, las temáticas más idóneas para la impartición de como máximo 2 Webinars que la empresa adjudicataria deberá de ejecutar.

Estos webinars que la empresa adjudicataria deberá de impartir, consistirán en una sesión grupal de empresas de una hora donde tratar la temática determinada y acordada entre Fomento y la empresa adjudicataria y una tutoría individual de dos horas máximo con cada empresa participante que así lo solicite, que podrán realizarse de forma presencial o virtual. Tanto la participación por parte de las empresas en el webinar como en las tutorías, se solicitarán a Fomento de San Sebastián, quien aprobará su participación y trasladará a la empresa adjudicataria, para su realización.

La empresa adjudicataria será la encargada de desarrollar el contenido del webinar, de impartirlo y de realizar tutorías posteriores.

Tras la realización de las Webinars, las empresas participantes podrán solicitar a Fomento una tutoría individual para tratar de forma personalizada, problemáticas relacionadas con la temática objeto de la Webinars debiendo de ser Fomento quien antes de la realización de dichas tutorías, dé el visto bueno a las mismas y comunique a la empresa adjudicataria las tutorías que han de realizar, así como las empresas que han sido beneficiarias de las mismas.

En las tutorías, la empresa adjudicataria deberá como mínimo hacer un breve diagnóstico de si la empresa puede implementar la temática del webinar, y en ese caso, indicar cuáles son los siguientes pasos que debería realizar. Como resultado la empresa adjudicataria entregará a Fomento de San Sebastián un informe con el diagnóstico realizado y los próximos pasos indicados a la empresa.

La comunicación de los webinars y captación de empresas se realizará de forma conjunta entre la empresa adjudicataria y Fomento de San Sebastián. De forma general, los webinars deberán de tener un número mínimo de 6 empresas apuntadas, aunque será Fomento quien determine la realización o no realización de los mismos, dependiendo del número de empresas.

Fomento de San Sebastián se encargará de recoger y gestionar las solicitudes de participación en el webinar y las tutorías posteriores, así como de aprobar la realización de dichas actuaciones.

De acuerdo a lo anteriormente descrito, se hace una estimación de como máximo 14 horas para la realización de esta actuación, teniendo en cuenta como máximo la ejecución de 2 webinars y la tutorización posterior de como máximo 6 empresas participantes durante como máximo 2 horas. En el caso de que las tutorías con las empresas serán de un tiempo inferior a 2 horas,

podrá ampliarse el número de empresas con las que realizar un tiempo inferior a 2 horas.

De forma general, en la prestación del servicio de **Atención y Asesoramiento Estratégico en el ámbito de la innovación** objeto de este lote, la empresa adjudicataria deberá de tener en cuentas que las sesiones con las empresas (entrevistas y tutorías especializadas a las empresas) podrán ser en formato presencial o virtual, de acuerdo a lo que Fomento determine.

Además, la empresa adjudicataria deberá realizar los servicios solicitados y pactados, en las 24h siguientes a su solicitud si Fomento así lo requiere, en horario de lunes a viernes de 9:00 a 17:00.

En el caso de sesiones presenciales con las empresas, éstas se llevarán a cabo en las instalaciones de Fomento, salvo que éste autorice otra ubicación posible. En el caso de sesiones virtuales con las empresas, la empresa licitadora deberá contar con todos los medios necesarios para la realización de las mismas.

Se plantea una **Reunión de Inicio de Servicio** con Fomento de San Sebastián para aclarar cualquier duda en relación con todos los detalles del servicio en cuanto a reuniones de seguimiento, procesos de captación de proyectos y flujos de entrada, procedimiento de confirmaciones del servicio, ...

En la prestación del objeto del contrato, periódicamente, en las **Reuniones de Seguimiento del Servicio**, la empresa adjudicataria reportará y contrastará con Fomento toda la información relativa al servicio, con los tiempos dedicados a los mismos, para el control y visto bueno por parte de Fomento, así como para la valoración de todas las solicitudes y derivaciones de las empresas participantes en los servicios y puesta en marcha de los Webinars y de las Tutorías relacionadas

Dentro de las responsabilidades de la empresa adjudicataria en la realización de los servicios de **Atención y Orientación Estratégica en el ámbito de la innovación** y entendidas comprendidas dentro de las horas de atención efectivamente prestadas con las empresas beneficiarias de los mismos, que no podrán conllevar un coste adicional, la empresa licitadora deberá:

- a) Registrar las sesiones con las empresas en los aplicativos que Fomento ponga a disposición (SIFOM, ...) para el correcto control y seguimiento de las solicitudes.
- b) Realizar reuniones de seguimiento entre Fomento de San Sebastián y la empresa adjudicataria con el objetivo de conocer el estado de los proyectos que se están trabajando y/o se han trabajado, como paso previo a la facturación de los mismos. En estas reuniones de seguimiento se valorará el servicio para aplicar posibles ajustes que sean necesarios para mejorar el servicio. Se establece una reunión mensual, pudiendo verse modificada en función del número de asesoramientos activos en dichos meses.
- c) Realizar un **informe de valoración global** del programa al finalizar el contrato. Este informe contendrá los proyectos atendidos, la valoración del programa que la empresa adjudicataria haga, así como una propuesta de mejoras tanto a nivel técnico como de gestión.

Para la totalidad de la prestación del **Servicio de Atención y Orientación Estratégica en el ámbito de la Innovación**, se hace una estimación de cómo máximo 190 horas de prestación de servicio

Lote 2: Asesoramiento especializado en estrategia de la Propiedad Intelectual.

La contratación de este servicio se refiere a asesorar a proyectos empresariales innovadores donostiarras en la definición y gestión de su modelo de negocio desde el punto de vista de la propiedad intelectual. Este asesoramiento no se refiere a la gestión de las patentes en sí mismas, sino la viabilidad de que la tecnología o la Propiedad Intelectual de una empresa pueda ser una línea nueva de negocio tanto en mercados nacionales como internacionales.

Así pues, dentro de este servicio han de realizar las siguientes actuaciones:

2.1. Asesoramiento estratégico individual a proyectos empresariales innovadores en el ámbito de la Propiedad Intelectual.

A través de la realización de esta actuación, se requiere que la empresa adjudicataria realice un Asesoramiento Estratégico individual a proyectos empresariales innovadores en el ámbito de la Propiedad Intelectual, una **Tutoría individual Especializada en estrategia de la Propiedad Intelectual** de 20 horas por empresa como máximo, divididas en varias sesiones separadas.

Fomento de San Sebastián será el encargado de recibir las solicitudes, validarlas y gestionar las citas con la empresa adjudicataria en función del calendario de disponibilidad fijado y disponibilidad de la empresa adjudicataria, tras contrastarlo previamente con la misma.

Como primera actuación, la empresa adjudicataria deberá de realizar una valoración inicial para conocer el estado del proyecto, sus objetivos, y la existencia real de necesidades en relación con el Asesoramiento Estratégico Individual en materia de Propiedad Intelectual. Para esto, deberá realizar con cada empresa una sesión inicial de diagnóstico en la que determinar la idoneidad de este asesoramiento especializado en el ámbito de la Propiedad Intelectual., el alcance del mismo y las líneas a trabajar con la empresa.

La empresa adjudicataria deberá confeccionar a partir del diagnóstico una **Hoja de Ruta** de cara a trabajar dicho proyecto, que deberá contener los hitos a alcanzar por la empresa atendida, así como una propuesta para su consecución. Además, hará una valoración de las horas necesarias para ello, que hará llegar a Fomento para su valoración, aprobación y comunicación a la empresa beneficiaria de las horas de asesoramiento especializado en el ámbito de la Propiedad Intelectual, que Fomento considere. Este primer diagnóstico con la entrega de la **Hoja de Ruta** de cada empresa, deberá de ser realizado en un máximo de 30 minutos de cara a no emplear tiempo si el proyecto no es idóneo para el asesoramiento especializado en el ámbito de la Propiedad Intelectual y en el caso de que sí lo sea, emplear el máximo tiempo en el Asesoramiento especializado en el ámbito de la Propiedad Intelectual propiamente dicho.

De acuerdo a esto, será Fomento quien solicite la realización de esta actuación a la empresa adjudicataria, con la indicación de las empresas sobre las que realizar el servicio y el número de horas asignados como máximo.

A partir de aquí, la empresa adjudicataria a través de las Tutorías Especializadas en el ámbito de la Propiedad Intelectual, deberá realizar las siguientes tareas con aquellas empresas identificadas por Fomento

- a) Asesoramiento en la definición en la mejor estrategia de protección de Propiedad Intelectual para la empresa. Comprenderá la revisión y mejora del modelo de negocio desde el prisma de la comercialización de la propiedad intelectual: revisión y análisis del modelo de negocio actual, análisis de la Propiedad Intelectual y tecnología que desarrolla la empresa, análisis de la viabilidad de comercialización de dicha tecnología y propiedad intelectual de la empresa, asesoramiento en el planteamiento del nuevo modelo de negocio incorporando la propiedad intelectual como línea de ingresos.
- b) Definición del plan de comercialización de la propiedad intelectual: definición de los primeros hitos marcados en el nuevo modelo de negocio en relación con la comercialización de la propiedad intelectual.
- c) Asesoramiento sobre la necesidad de realizar estudios de patentabilidad por parte de la empresa: en los casos en los que la tecnología que desarrolla la empresa no esté protegida, orientación sobre la necesidad de evaluar la potencial de patentabilidad de un proyecto. No se desarrollará el estudio de patentabilidad en sí mismo, sino que se asesorará en base a partes de la tecnología desarrollada y para qué mercados y países se ha de desarrollar dicho estudio.
- d) Identificación de mercados y oportunidades de negocio para la empresa asesorada a nivel internacional. Contemplará la identificación de países, contactos relevantes de posibles clientes, propuestas de acciones para posibilitar las ventas en esos mercados, por ejemplo, asistencia a ferias, visita a colaboradores, presencia en market place digitales, ...
- e) Puesta en contacto a la empresa con al menos una entidad de referencia en el ámbito de la empresa que se tutoriza para que ésta pueda posicionarse, en el caso de que la empresa cumpla con los requisitos de dicha entidad.

Así pues, a partir de la **Hoja de Ruta** anteriormente indicada, la empresa adjudicataria realizará las tutorías especializadas en Estrategia de la Propiedad Intelectual con cada empresa. Una vez finalizadas estas tutorías, la empresa adjudicataria deberá realizar un **Informe final** de la evolución del proyecto trabajado con la empresa, indicando el punto inicial de partida, los puntos trabajados y los logros conseguidos, así como los próximos pasos recomendados que debe realizar la empresa.

De forma general para este lote, la empresa adjudicataria deberá identificar derivaciones de interés para los proyectos atendidos. Las derivaciones identificadas estarán relacionadas con servicios, programas, convocatorias de ayudas, y/o colaboradores que sean de interés para los proyectos innovadores empresariales atendidos en cada una de las sesiones. Esta información será transmitida en primera instancia a Fomento de San Sebastián en los entregables establecidos y proporcionados por Fomento a la empresa adjudicataria para tal fin. Fomento de San Sebastián será quien valide la idoneidad de los mismos previo al traslado y comunicación a la empresa atendida.

Se hace una estimación de cómo máximo 20 proyectos sobre los que realizar las Tutorías Especializadas **en materia de Propiedad Intelectual**, que siendo como máximo de 20 horas por empresas, hacen una estimación de un máximo de 400 horas en la realización de Tutorías Especializadas.

Solo podrán ser facturadas, las horas efectivas de Tutorías Especializadas en materia de Propiedad Intelectual, siendo el resto de actuaciones anteriormente identificadas, necesarias para la realización de las mismas, formando así parte de ellas.

2.2. Webinars en materia de Propiedad Intelectual

En la realización de esta línea, se requiere que la empresa adjudicataria realice unas sesiones formativas que sirvan para dar a conocer tanto la importancia de esta temática para el crecimiento empresarial como para captar proyectos elegibles para participar en este servicio de Asesoramiento Especializado en Estrategia de la Propiedad Intelectual.

De entre las temáticas presentadas por la empresa adjudicataria en fase de licitación, Fomento acordará con la empresa adjudicataria a lo largo de la duración del contrato, las temáticas más idóneas para la impartición de cómo máximo 2 Webinars que la empresa adjudicataria deberá de ejecutar.

Estos webinars que la empresa adjudicataria deberá de impartir, consistirán en una sesión grupal de empresas de una hora donde tratar la temática determinada y acordada entre Fomento y la empresa adjudicataria y una tutoría individual de dos horas máximo con cada empresa participante que así lo solicite, que podrán realizarse de forma presencial o virtual. Tanto la participación por parte de las empresas en el webinar como en las tutorías, se solicitarán a Fomento de San Sebastián, quien aprobará su participación y trasladará a la empresa adjudicataria, para su realización.

La empresa adjudicataria será la encargada de desarrollar el contenido del webinar, de impartirlo y de realizar tutorías posteriores.

Tras la realización de las Webinars, las empresas participantes podrán solicitar a Fomento una tutoría individual para tratar de forma personalizada, problemáticas relacionadas con la temática objeto de la Webinars debiendo de ser Fomento quien antes de la realización de dichas tutorías, dé el visto bueno a las mismas y comunique a la empresa adjudicataria las tutorías que han de realizar, así como las empresas que han sido beneficiarias de las mismas.

En las tutorías, la empresa adjudicataria deberá como mínimo hacer un breve diagnóstico de si la empresa puede implementar la temática del webinar, y en ese caso, indicar cuáles son los siguientes pasos que debería realizar. Como resultado la empresa adjudicataria entregará a Fomento de San Sebastián un informe con el diagnóstico realizado y los próximos pasos indicados a la empresa.

La comunicación de los webinars y captación de empresas se realizará de forma conjunta entre

la empresa adjudicataria y Fomento de San Sebastián. De forma general, los webinars deberán de tener un número mínimo de 6 empresas apuntadas, aunque será Fomento quien determine la realización o no realización de los mismos, dependiendo del número de empresas.

Fomento de San Sebastián se encargará de recoger y gestionar las solicitudes de participación en el webinar y las tutorías posteriores, así como de aprobar la realización de dichas actuaciones.

De acuerdo a lo anteriormente descrito, se hace una estimación de cómo máximo 10 horas para la realización de esta actuación, teniendo en cuenta como máximo la ejecución de 2 webinars y la tutorización posterior de cómo máximo 4 empresas participantes durante como máximo 2 horas. En el caso de que las tutorías con las empresas serán de un tiempo inferior a 2 horas, podrá ampliarse el número de empresas con las que realizar un tiempo inferior a 2 horas.

De forma general, en la prestación del servicio de **Asesoramiento especializado en estrategia de la Propiedad Intelectual** objeto de este lote, la empresa adjudicataria deberá de tener en cuentas que las sesiones con las empresas (entrevistas y tutorías especializadas a las empresas) podrán ser en formato presencial o virtual, de acuerdo a lo que Fomento determine.

Además, la empresa adjudicataria deberá realizar los servicios solicitados y pactados, en las 24h siguientes a su solicitud si Fomento así lo requiere, en horario de lunes a viernes de 9:00 a 17:00.

En el caso de sesiones presenciales con las empresas, éstas se llevarán a cabo en las instalaciones de Fomento, salvo que éste autorice otra ubicación posible. En el caso de sesiones virtuales con las empresas, la empresa licitadora deberá contar con todos los medios necesarios para la realización de las mismas.

Se plantea una **Reunión de Inicio de Servicio** con Fomento de San Sebastián para aclarar cualquier duda en relación con todos los detalles del servicio en cuanto a reuniones de seguimiento, procesos de captación de proyectos y flujos de entrada, procedimiento de confirmaciones del servicio, ...

En la prestación del objeto del contrato, periódicamente, en las **Reuniones de Seguimiento del Servicio**, la empresa adjudicataria reportará y contrastará con Fomento toda la información relativa al servicio, con los tiempos dedicados a los mismos, para el control y visto bueno por parte de Fomento, así como para la valoración de todas las solicitudes y derivaciones de las empresas participantes en los servicios y puesta en marcha de los Webinars y de las Tutorías relacionadas

Dentro de las responsabilidades de la empresa adjudicataria en la realización de los servicios de **Asesoramiento especializado en estrategia de la Propiedad Intelectual** y entendidas comprendidas dentro de las horas de atención efectivamente prestadas con las empresas beneficiarias de los mismos, que no podrán conllevar un coste adicional, la empresa licitadora deberá:

- a) Registrar las sesiones con las empresas en los aplicativos que Fomento ponga a disposición (SIFOM, ...) para el correcto control y seguimiento de las solicitudes.

- b) Realizar reuniones de seguimiento entre Fomento de San Sebastián y la empresa adjudicataria con el objetivo de conocer el estado de los proyectos que se están trabajando y/o se han trabajado, como paso previo a la facturación de los mismos. En estas reuniones de seguimiento se valorará el servicio para aplicar posibles ajustes que sean necesarios para mejorar el servicio. Se establece una reunión mensual, pudiendo verse modificada en función del número de asesoramientos activos en dichos meses.
- c) Realizar un **informe de valoración global** del programa al finalizar el contrato. Este informe contendrá los proyectos atendidos, la valoración del programa que la empresa adjudicataria haga, así como una propuesta de mejoras tanto a nivel técnico como de gestión.

Para la totalidad de la prestación del **Servicio de Asesoramiento especializado en estrategia de la Propiedad Intelectual**, se hace una estimación de cómo máximo 410 horas de prestación de servicio

Lote 3: Asesoramiento especializado en la gestión legal especialista en negocios digitales y del sector on line.

La contratación de este servicio se refiere a asesoramiento especializado en materia normativa y legal de gestión de negocios digitales y del sector on-line.

- Factor regulatorio: transversales de privacidad: cookies....
- Normativa regulatoria que da acceso a los sectores cliente: uso privacidad, condiciones de venta, normativa del banco central, normativas de sectores específico.
- Específicos del sector y de la regulatoria sectorial.

Así pues, dentro de este servicio han de realizar las siguientes actuaciones:

3.1. Asesoramiento individual Estratégico a proyectos empresariales innovadores en el ámbito de la gestión legal en negocios digitales y del sector on-line

La empresa adjudicataria deberá realizar una **Tutoría individual Especializada en la gestión legal en negocios digitales y del sector on-line** de 10 horas por empresa como máximo, divididas en sesiones separadas.

Fomento de San Sebastián será el encargado de recibir las solicitudes, validarlas y gestionar las citas con la empresa adjudicataria en función del calendario de disponibilidad fijado y disponibilidad de la empresa adjudicataria, tras contrastarlo previamente con la misma.

Como primera actuación, la empresa adjudicataria deberá de realizar una valoración inicial para conocer el estado del proyecto, sus objetivos, y la existencia real de necesidades en relación con el Asesoramiento Estratégico Individual en materia de **gestión legal en negocios digitales y del sector on-line**. Para esto, deberá realizar con cada empresa una sesión inicial de diagnóstico en la que determinar la idoneidad de este asesoramiento especializado, el alcance del mismo y las líneas a trabajar con la empresa.

La empresa adjudicataria deberá confeccionar a partir del diagnóstico una **Hoja de Ruta** de cara a trabajar dicho proyecto, que deberá contener los hitos a alcanzar por la empresa atendida, así como una propuesta para su consecución. Además, hará una valoración de las horas necesarias para ello, que hará llegar a Fomento para su valoración, aprobación y comunicación a la empresa beneficiaria de las horas de asesoramiento especializado en el ámbito de la **gestión legal en negocios digitales y del sector on-line**, que Fomento considere. Este primer diagnóstico con la entrega de la **Hoja de Ruta** de cada empresa, deberá de ser realizado en un máximo de 30 minutos de cara a no emplear tiempo si el proyecto no es idóneo para el asesoramiento especializado en el ámbito de la **gestión legal en negocios digitales y del sector on-line** y en el caso de que sí lo sea, emplear el máximo tiempo en el Asesoramiento especializado en el ámbito de la **gestión legal en negocios digitales y del sector on-line** propiamente dicho.

De acuerdo a esto, será Fomento quien solicite la realización de esta actuación a la empresa adjudicataria, con la indicación de las empresas sobre las que realizar el servicio.

A partir de aquí, la empresa adjudicataria a través de las Tutorías Especializadas en el ámbito de la **gestión legal en negocios digitales y del sector on-line**, deberá realizar las siguientes tareas con aquellas empresas identificadas por Fomento:

- a) Análisis de viabilidad jurídica donde se identifiquen los factores regulatorios críticos sectoriales para la validación legal de proyectos empresariales innovadores que tengan un modelo de negocio basado en uso de datos en entornos virtuales, o de aquellos cuya actividad principal requiera el uso de datos en dichos entornos. El resultado será un informe de viabilidad jurídica del proyecto que contenga como mínimo la regulatoria sobre la que aplica y los pasos a seguir para cumplir con la misma.
- b) Análisis de viabilidad jurídica donde se identifiquen los factores regulatorios críticos transversales propias de negocios digitales para la validación legal de proyectos empresariales innovadores que tengan un modelo de negocio basado en uso de datos en entornos virtuales, o de aquellos cuya actividad principal requiera el uso de datos en dichos entornos.
- c) Asesoramiento en normativa fiscal avanzada, laboral avanzada, declaración de inversiones, la relacionada con derechos de uso de terceros de plataformas tecnológicas o software realizado por terceros: El resultado de esta línea será un informe que detalle cómo terceros pueden utilizar el desarrollo de la empresa asesoradas.
- d) Asesoramiento en las normativas sectoriales de los sectores de destino de los negocios digitales y el sector on line. En los casos en los que la tecnología desarrollada impacte en ámbitos con regulatorias especiales, se identificarán los ajustes que hay que cumplir.

Así pues, partir de la **Hoja de Ruta** anteriormente indicada, la empresa adjudicataria realizará las tutorías especializadas en Estrategia de la Propiedad Intelectual con cada empresa. Una vez finalizadas estas tutorías, la empresa adjudicataria deberá realizar un **Informe final** de la evolución del proyecto trabajado con la empresa, indicando el punto inicial de partida, los puntos trabajados y los logros conseguidos, así como los próximos pasos recomendados que

debe realizar la empresa.

De forma general para este lote, la empresa adjudicataria deberá identificar derivaciones de interés para los proyectos atendidos. Las derivaciones identificadas estarán relacionadas con servicios, programas, convocatorias de ayudas, y/o colaboradores que sean de interés para los proyectos innovadores empresariales atendidos en cada una de las sesiones. Esta información será transmitida en primera instancia a Fomento de San Sebastián en los entregables establecidos y proporcionados por Fomento a la empresa adjudicataria para tal fin. Fomento de San Sebastián será quien valide la idoneidad de los mismos previo al traslado y comunicación a la empresa atendida.

Se hace una estimación de cómo máximo 16 proyectos sobre los que realizar las Tutorías Especializadas, que siendo como máximo de 10 horas por empresas, hacen una estimación de un máximo de 160 horas en la realización de Tutorías Especializadas.

Solo podrán ser facturadas, las horas efectivas de Tutorías Especializadas **en materia de gestión legal en negocios digitales y del sector on-line** siendo el resto de actuaciones anteriormente identificadas, necesarias para la realización de las mismas, formando así parte de ellas.

3.2. Webinars en materia de gestión legal en negocios digitales y del sector on-line

En la realización de esta línea, se requiere que la empresa adjudicataria realice unas sesiones formativas que sirvan para dar a conocer tanto la importancia de esta temática para el crecimiento empresarial como para captar proyectos elegibles para participar en este servicio de Asesoramiento Especializado en **gestión legal en negocios digitales y del sector on-line**.

De entre las temáticas presentadas por la empresa adjudicataria en fase de licitación, Fomento acordará con la empresa adjudicataria a lo largo de la duración del contrato, las temáticas más idóneas para la impartición de cómo máximo 2 Webinars que la empresa adjudicataria deberá de ejecutar.

Estos webinars que la empresa adjudicataria deberá de impartir, consistirán en una sesión grupal de empresas de una hora donde tratar la temática determinada y acordada entre Fomento y la empresa adjudicataria y una tutoría individual de dos horas máximo con cada empresa participante que así lo solicite, que podrán realizarse de forma presencial o virtual. Tanto la participación por parte de las empresas en el webinar como en las tutorías, se solicitarán a Fomento de San Sebastián, quien aprobará su participación y trasladará a la empresa adjudicataria, para su realización.

La empresa adjudicataria será la encargada de desarrollar el contenido del webinar, de impartirlo y de realizar tutorías posteriores.

Tras la realización de las Webinars, las empresas participantes podrán solicitar a Fomento una tutoría individual para tratar de forma personalizada, problemáticas relacionadas con la temática objeto de la Webinars debiendo de ser Fomento quien antes de la realización de dichas tutorías,

dé el visto bueno a las mismas y comunique a la empresa adjudicataria las tutorías que han de realizar, así como las empresas que han sido beneficiarias de las mismas.

En las tutorías, la empresa adjudicataria deberá como mínimo hacer un breve diagnóstico de si la empresa puede implementar la temática del webinar, y en ese caso, indicar cuáles son los siguientes pasos que debería realizar. Como resultado la empresa adjudicataria entregará a Fomento de San Sebastián un informe con el diagnóstico realizado y los próximos pasos indicados a la empresa.

La comunicación de los webinars y captación de empresas se realizará de forma conjunta entre la empresa adjudicataria y Fomento de San Sebastián. De forma general, los webinars deberán de tener un número mínimo de 6 empresas apuntadas, aunque será Fomento quien determine la realización o no realización de los mismos, dependiendo del número de empresas.

Fomento de San Sebastián se encargará de recoger y gestionar las solicitudes de participación en el webinar y las tutorías posteriores, así como de aprobar la realización de dichas actuaciones.

De acuerdo a lo anteriormente descrito, se hace una estimación de cómo máximo 8 horas para la realización de esta actuación, teniendo en cuenta como máximo la ejecución de 2 webinars y la tutorización posterior de cómo máximo 3 empresas participantes durante como máximo 2 horas. En el caso de que las tutorías con las empresas sean de un tiempo inferior a 2 horas, podrá ampliarse el número de empresas con las que realizar un tiempo inferior a 2 horas.

De forma general, en la prestación del servicio de **Atención y Asesoramiento Estratégico en el ámbito de la gestión legal en negocios digitales y del sector on-line** objeto de este lote, la empresa adjudicataria deberá de tener en cuentas que las sesiones con las empresas (entrevistas y tutorías especializadas a las empresas) podrán ser en formato presencial o virtual, de acuerdo a lo que Fomento determine.

Además, la empresa adjudicataria deberá realizar los servicios solicitados y pactados, en las 24h siguientes a su solicitud si Fomento así lo requiere, en horario de lunes a viernes de 9:00 a 17:00.

En el caso de sesiones presenciales con las empresas, éstas se llevarán a cabo en las instalaciones de Fomento, salvo que éste autorice otra ubicación posible. En el caso de sesiones virtuales con las empresas, la empresa licitadora deberá contar con todos los medios necesarios para la realización de las mismas.

Se plantea una **Reunión de Inicio de Servicio** con Fomento de San Sebastián para aclarar cualquier duda en relación con todos los detalles del servicio en cuanto a reuniones de seguimiento, procesos de captación de proyectos y flujos de entrada, procedimiento de confirmaciones del servicio, ...

En la prestación del objeto del contrato, periódicamente, en las **Reuniones de Seguimiento del Servicio**, la empresa adjudicataria reportará y contrastará con Fomento toda la información relativa al servicio, con los tiempos dedicados a los mismos, para el control y visto bueno por parte de Fomento, así como para la valoración de todas las solicitudes y derivaciones de las

empresas participantes en los servicios y puesta en marcha de los Webinars y de las Tutorías relacionadas

Dentro de las responsabilidades de la empresa adjudicataria en la realización de los servicios de **Atención y Asesoramiento Estratégico en el ámbito de la gestión legal en negocios digitales y del sector on-line** y entendidas comprendidas dentro de las horas de atención efectivamente prestadas con las empresas beneficiarias de los mismos, que no podrán conllevar un coste adicional, la empresa licitadora deberá:

- a) Registrar las sesiones con las empresas en los aplicativos que Fomento ponga a disposición (SIFOM, ...) para el correcto control y seguimiento de las solicitudes.
- b) Realizar reuniones de seguimiento entre Fomento de San Sebastián y la empresa adjudicataria con el objetivo de conocer el estado de los proyectos que se están trabajando y/o se han trabajado, como paso previo a la facturación de los mismos. En estas reuniones de seguimiento se valorará el servicio para aplicar posibles ajustes que sean necesarios para mejorar el servicio. Se establece una reunión mensual, pudiendo verse modificada en función del número de asesoramientos activos en dichos meses.
- c) Realizar un **informe de valoración global** del programa al finalizar el contrato. Este informe contendrá los proyectos atendidos, la valoración del programa que la empresa adjudicataria haga, así como una propuesta de mejoras tanto a nivel técnico como de gestión.

Para la totalidad de la prestación del **Servicio de Asesoramiento Especializado en el ámbito de la gestión legal en negocios digitales y del sector on-line**, se hace una estimación de cómo máximo 168 horas de prestación de servicio

Lote 4: Asesoramiento especializado en estrategia en marketing y comunicación on-line y offline.

La contratación de este servicio se refiere al asesoramiento especializado en materia de marketing y comunicación para proyectos empresariales innovadores donostiarra, tanto en la vertiente on-line como offline. Se trata de apoyar a los proyectos empresariales en la definición de su imagen pública y su estrategia marketing y comunicación tanto para la venta de su producto, la captación de inversores, la beta testing, ...

Más concretamente, se articulan dos líneas con las diferentes acciones:

4.1. Asesoramiento individual Especializado a proyectos empresariales innovadores en el ámbito del marketing y comunicación on-line y offline.

La empresa adjudicataria deberá realizar una **Tutoría individual Especializada en marketing y comunicación on-line y offline** de 10 horas por empresa como máximo, divididas en sesiones separadas.

Fomento de San Sebastián será el encargado de recibir las solicitudes, validarlas y gestionar las citas con la empresa adjudicataria en función del calendario de disponibilidad fijado y disponibilidad de la empresa adjudicataria, tras contrastarlo previamente con la misma.

Como primera actuación, la empresa adjudicataria deberá de realizar una valoración inicial para conocer el estado del proyecto, sus objetivos, y la existencia real de necesidades en relación con el Asesoramiento Estratégico Individual en materia de **marketing y comunicación on-line y offline**. Para esto, deberá realizar con cada empresa una sesión inicial de diagnóstico en la que determinar la idoneidad de este asesoramiento especializado, el alcance del mismo y las líneas a trabajar con la empresa.

La empresa adjudicataria deberá confeccionar a partir del diagnóstico una **Hoja de Ruta** de cara a trabajar dicho proyecto, que deberá contener los hitos a alcanzar por la empresa atendida, así como una propuesta para su consecución. Además, hará una valoración de las horas necesarias para ello, que hará llegar a Fomento para su valoración, aprobación y comunicación a la empresa beneficiaria de las horas de asesoramiento especializado en el ámbito del **marketing y comunicación on-line y offline**, que Fomento considere. Este primer diagnóstico con la entrega de la **Hoja de Ruta** de cada empresa, deberá de ser realizado en un máximo de 30 minutos de cara a no emplear tiempo si el proyecto no es idóneo para el asesoramiento especializado en el ámbito del **marketing y comunicación on-line y offline** y en el caso de que sí lo sea, emplear el máximo tiempo en el Asesoramiento especializado en el ámbito de lal **marketing y comunicación on-line y offline** propiamente dicho.

De acuerdo a esto, será Fomento quien solicite la realización de esta actuación a la empresa adjudicataria, con la indicación de las empresas sobre las que realizar el servicio.

A partir de aquí, la empresa adjudicataria a través de las Tutorías Especializadas en el ámbito del **marketing y comunicación on-line y offline**, deberá realizar las siguientes tareas con aquellas empresas identificadas por Fomento:

- a) Definición del plan de marketing y comunicación, que contemple la definición de objetivos, diseño de estrategias, planificación de acciones y su aplicación en coherencia con el plan de negocio organizativo para crear valor para la empresa.
- b) Revisión del modelo de negocio desde el prisma del marketing y la comunicación: análisis e introducción de mejoras en el modelo de negocio en relación al aumento de ventas por el cambio en la estrategia de comunicación y marketing.
- c) Asesoramiento en la identificación de la definición diferencial del producto / servicio de cada proyecto desde el punto de vista de comunicación
- d) Asesoramiento en la identificación de oportunidades de posicionamiento en mercados a través de los diferentes canales, así como los propios canales de difusión.
- e) Asesoramiento en la creación de la marca para la internacionalización y comercialización de los productos y servicios.
- f) Capacitación a las empresas en materia de marketing y la comunicación: pautas para mejorar las herramientas y los medios y formas de promocionarse.

El resultado será un informe con las indicaciones y acciones que deberá realizar la empresa conjuntamente con el acompañamiento de la empresa adjudicataria.

De forma general para este lote, la empresa adjudicataria deberá identificar derivaciones de interés para los proyectos atendidos. Las derivaciones identificadas estarán relacionadas con servicios, programas, convocatorias de ayudas, y/o colaboradores que sean de interés para los proyectos innovadores empresariales atendidos en cada una de las sesiones. Esta información será transmitida en primera instancia a Fomento de San Sebastián en los entregables establecidos y proporcionados por Fomento a la empresa adjudicataria para tal fin. Fomento de San Sebastián será quien valide la idoneidad de los mismos previo al traslado y comunicación a la empresa atendida.

Se hace una estimación de cómo máximo 30 proyectos sobre los que realizar las Tutorías Especializadas en el ámbito del **marketing y comunicación on-line y offline**, que siendo como máximo de 10 horas por empresas, hacen una estimación de un máximo de 300 horas en la realización de Tutorías Especializadas.

Solo podrán ser facturadas, las horas efectivas de Tutorías Especializadas en materia de **marketing y comunicación on-line y offline**, siendo el resto de actuaciones anteriormente identificadas, necesarias para la realización de las mismas, formando así parte de ellas.

4.2. Webinars en materia de marketing y comunicación on-line y offline.

En la realización de esta línea, se requiere que la empresa adjudicataria realice unas sesiones formativas que sirvan para dar a conocer tanto la importancia de esta temática para el crecimiento empresarial como para captar proyectos elegibles para participar en este servicio de Asesoramiento Especializado en **marketing y comunicación on-line y offline**.

De entre las temáticas presentadas por la empresa adjudicataria en fase de licitación, Fomento acordará con la empresa adjudicataria a lo largo de la duración del contrato, las temáticas más idóneas para la impartición de cómo máximo 2 Webinars que la empresa adjudicataria deberá de ejecutar.

Estos webinars que la empresa adjudicataria deberá de impartir, consistirán en una sesión grupal de empresas de una hora donde tratar la temática determinada y acordada entre Fomento y la empresa adjudicataria y una tutoría individual de dos horas máximo con cada empresa participante que así lo solicite, que podrán realizarse de forma presencial o virtual. Tanto la participación por parte de las empresas en el webinar como en las tutorías, se solicitarán a Fomento de San Sebastián, quien aprobará su participación y trasladará a la empresa adjudicataria, para su realización.

La empresa adjudicataria será la encargada de desarrollar el contenido del webinar, de impartirlo y de realizar tutorías posteriores.

Tras la realización de las Webinars, las empresas participantes podrán solicitar a Fomento una tutoría individual para tratar de forma personalizada, problemáticas relacionadas con la temática objeto de la Webinars debiendo de ser Fomento quien antes de la realización de dichas tutorías, dé el visto bueno a las mismas y comunique a la empresa adjudicataria las tutorías que han de

realizar, así como las empresas que han sido beneficiarias de las mismas.

En las tutorías, la empresa adjudicataria deberá como mínimo hacer un breve diagnóstico de si la empresa puede implementar la temática del webinar, y en ese caso, indicar cuáles son los siguientes pasos que debería realizar. Como resultado la empresa adjudicataria entregará a Fomento de San Sebastián un informe con el diagnóstico realizado y los próximos pasos indicados a la empresa.

La comunicación de los webinars y captación de empresas se realizará de forma conjunta entre la empresa adjudicataria y Fomento de San Sebastián. De forma general, los webinars deberán de tener un número mínimo de 6 empresas apuntadas, aunque será Fomento quien determine la realización o no realización de los mismos, dependiendo del número de empresas.

Fomento de San Sebastián se encargará de recoger y gestionar las solicitudes de participación en el webinar y las tutorías posteriores, así como de aprobar la realización de dichas actuaciones.

De acuerdo a lo anteriormente descrito, se hace una estimación de cómo máximo 20 horas para la realización de esta actuación, teniendo en cuenta como máximo la ejecución de 2 webinars y la tutorización posterior de cómo máximo 9 empresas participantes durante como máximo 2 horas. En el caso de que las tutorías con las empresas sean de un tiempo inferior a 2 horas, podrá ampliarse el número de empresas con las que realizar un tiempo inferior a 2 horas.

De forma general, en la prestación del servicio de **Atención y Asesoramiento Estratégico en el ámbito del marketing y comunicación on-line y offline** objeto de este lote, la empresa adjudicataria deberá de tener en cuentas que las sesiones con las empresas (entrevistas y tutorías especializadas a las empresas) podrán ser en formato presencial o virtual, de acuerdo a lo que Fomento determine.

Además, la empresa adjudicataria deberá realizar los servicios solicitados y pactados, en las 24h siguientes a su solicitud si Fomento así lo requiere, en horario de lunes a viernes de 9:00 a 17:00.

En el caso de sesiones presenciales con las empresas, éstas se llevarán a cabo en las instalaciones de Fomento, salvo que éste autorice otra ubicación posible. En el caso de sesiones virtuales con las empresas, la empresa licitadora deberá contar con todos los medios necesarios para la realización de las mismas.

Se plantea una **Reunión de Inicio de Servicio** con Fomento de San Sebastián para aclarar cualquier duda en relación con todos los detalles del servicio en cuanto a reuniones de seguimiento, procesos de captación de proyectos y flujos de entrada, procedimiento de confirmaciones del servicio, ...

En la prestación del objeto del contrato, periódicamente, en las **Reuniones de Seguimiento del Servicio**, la empresa adjudicataria reportará y contrastará con Fomento toda la información relativa al servicio, con los tiempos dedicados a los mismos, para el control y visto bueno por parte de Fomento, así como para la valoración de todas las solicitudes y derivaciones de las empresas participantes en los servicios y puesta en marcha de los Webinars y de las Tutorías

relacionadas

Dentro de las responsabilidades de la empresa adjudicataria en la realización de los servicios de **Atención y Asesoramiento Estratégico en el ámbito del marketing y comunicación on-line y offline** y entendidas comprendidas dentro de las horas de atención efectivamente prestadas con las empresas beneficiarias de los mismos, que no podrán conllevar un coste adicional, la empresa licitadora deberá:

- a) Registrar las sesiones con las empresas en los aplicativos que Fomento ponga a disposición (SIFOM, ...) para el correcto control y seguimiento de las solicitudes.
- b) Realizar reuniones de seguimiento entre Fomento de San Sebastián y la empresa adjudicataria con el objetivo de conocer el estado de los proyectos que se están trabajando y/o se han trabajado, como paso previo a la facturación de los mismos. En estas reuniones de seguimiento se valorará el servicio para aplicar posibles ajustes que sean necesarios para mejorar el servicio. Se establece una reunión mensual, pudiendo verse modificada en función del número de asesoramientos activos en dichos meses.
- c) Realizar un **informe de valoración global** del programa al finalizar el contrato. Este informe contendrá los proyectos atendidos, la valoración del programa que la empresa adjudicataria haga, así como una propuesta de mejoras tanto a nivel técnico como de gestión.

Para la totalidad de la prestación del **Asesoramiento especializado en estrategia en marketing y comunicación on-line y offline**, se hace una estimación de cómo máximo 320 horas de prestación de servicio

Lote 5: Asesoramiento especializado en materia de acceso y búsqueda de financiación nacional e internacional para proyectos de I+D+i.

El objeto de la presente licitación lo constituye la contratación de los servicios de asesoramiento en la preparación y presentación de proyectos empresariales innovadores donostiarras en las diferentes convocatorias de financiación estatales y europeas para proyectos de este tipo y que supongan un crecimiento para los mismo.

De forma general se refiere a las convocatorias de financiación Europea y del Ministerio de Economía, Industria y Competitividad (CDTI y de la Agencia Estatal de Investigación). Algunos ejemplos son: Horizon Europe 2021-2027 (EIC Accelerator, Digital Europe, Life, etc..) Next Generation, Neotec, Cervera, Eurostars, ...

La puesta en marcha de nuevos proyectos empresariales innovadores es necesaria, así como la financiación requerida para ello. En este contexto, surge esta contratación, para apoyar a estos proyectos a que pueda acceder a oportunidades de financiación estatales y europeas.

De forma específica, los servicios concretos que la empresa adjudicataria deberá realizar son:

5.1. Asesoramiento individual Especializado a proyectos empresariales innovadores en el

ámbito de financiación nacional e internacional para proyectos de I+D+i.

La empresa adjudicataria deberá realizar una **Tutoría individual Especializada financiación nacional e internacional para proyectos de I+D+i**, de 20 horas por empresa como máximo, divididas en sesiones separadas.

Fomento de San Sebastián será el encargado de recibir las solicitudes, validarlas y gestionar las citas con la empresa adjudicataria en función del calendario de disponibilidad fijado y disponibilidad de la empresa adjudicataria, tras contrastarlo previamente con la misma.

Como primera actuación, la empresa adjudicataria deberá de realizar una valoración inicial para conocer el estado del proyecto, sus objetivos, y la existencia real de necesidades en relación con el Asesoramiento Estratégico Individual en materia de **financiación nacional e internacional para proyectos de I+D+i**, Para esto, deberá realizar con cada empresa una sesión inicial de diagnóstico en la que determinar la idoneidad de este asesoramiento especializado, el alcance del mismo y las líneas a trabajar con la empresa.

La empresa adjudicataria deberá confeccionar a partir del diagnóstico una **Hoja de Ruta** de cara a trabajar dicho proyecto, que deberá contener los hitos a alcanzar por la empresa atendida, así como una propuesta para su consecución. Además, hará una valoración de las horas necesarias para ello, que hará llegar a Fomento para su valoración, aprobación y comunicación a la empresa beneficiaria de las horas de asesoramiento especializado en el ámbito de la **financiación nacional e internacional para proyectos de I+D+i**, que Fomento considere. Este primer diagnóstico con la entrega de la **Hoja de Ruta** de cada empresa, deberá de ser realizado en un máximo de 30 minutos de cara a no emplear tiempo si el proyecto no es idóneo para el asesoramiento especializado en el ámbito de la **financiación nacional e internacional para proyectos de I+D+i**, en el caso de que sí lo sea, emplear el máximo tiempo en el Asesoramiento especializado en el ámbito de la **financiación nacional e internacional para proyectos de I+D+i**, propiamente dicho.

De acuerdo a esto, será Fomento quien solicite la realización de esta actuación a la empresa adjudicataria, con la indicación de las empresas sobre las que realizar el servicio.

A partir de aquí, la empresa adjudicataria a través de las Tutorías Especializadas, deberá realizar las siguientes tareas con aquellas empresas identificadas por Fomento

- a) Identificación de la convocatoria de financiación, institución que la promueve, plazos, forma de presentación y una aproximación de cómo se ha de enfocar la propuesta a presentar.
- b) Asesoramiento en la preparación y en la presentación de los proyectos en las convocatorias identificadas como oportunidad para la empresa: definición de modelo de propuesta a redactar, definición de guion y contenidos a redactar y destacar
- c) Revisión de la propuesta preparada por la empresa asesorada indicando mejoras y cambios a realizar.
- d) Resolución de dudas a la hora de tratar con los aplicativos de ayudas, etc..

Se deberá de tener en cuenta, que la prestación de esta actuación, deberá de realizarse, de acuerdo

a la convocatoria de la que se trate, en el idioma que en esta se requiera, así como toda la documentación a revisar y / o preparar.

El resultado será un informe con las indicaciones y acciones que deberá realizar la empresa conjuntamente con el acompañamiento de la empresa adjudicataria.

La empresa adjudicataria deberá informar a Fomento del resultado obtenido en estas convocatorias, por parte de cada empresa atendida, indicando el nombre de la empresa, la nota y la cantidad económica obtenida en el caso de aprobación, así como los comentarios aportados por la Entidad Financiadora.

Así pues, a partir de la **Hoja de Ruta anteriormente indicada**, la empresa adjudicataria realizará las tutorías especializadas en Estrategia de la Propiedad Intelectual con cada empresa. Una vez finalizadas estas tutorías, la empresa adjudicataria deberá realizar un **Informe final** de la evolución del proyecto trabajado con la empresa, indicando el punto inicial de partida, los puntos trabajados y los logros conseguidos, así como los próximos pasos recomendados que debe realizar la empresa.

De forma general para este lote, la empresa adjudicataria deberá identificar derivaciones de interés para los proyectos atendidos. Las derivaciones identificadas estarán relacionadas con servicios, programas, convocatorias de ayudas, y/o colaboradores que sean de interés para los proyectos innovadores empresariales atendidos en cada una de las sesiones. Esta información será transmitida en primera instancia a Fomento de San Sebastián en los entregables establecidos y proporcionados por Fomento a la empresa adjudicataria para tal fin. Fomento de San Sebastián será quien valide la idoneidad de los mismos previo al traslado y comunicación a la empresa atendida.

La empresa adjudicataria presentará a Fomento de San Sebastián datos actualizados de empresas donostiaras conforme a las plantillas indicadas por Fomento, en convocatorias como EIC Accelerator, Neotec, etc siempre que los resultados de las convocatorias sean públicos.

Se hace una estimación de cómo máximo 18 proyectos sobre los que realizar las Tutorías Especializadas, que siendo como máximo de 20 horas por empresas, hacen una estimación de un máximo de 360 horas en la realización de Tutorías Especializadas.

Solo podrán ser facturadas, las horas efectivas de Tutorías Especializadas en materia de **acceso y búsqueda de financiación nacional e internacional para proyectos de I+D+i**, siendo el resto de actuaciones anteriormente identificadas, necesarias para la realización de las mismas, formando así parte de ellas.

5.2. Webinars en materia de acceso y búsqueda de financiación nacional e internacional para proyectos de I+D+i.

En la realización de esta línea, se requiere que la empresa adjudicataria realice unas sesiones formativas que sirvan para dar a conocer tanto la importancia de esta temática para el crecimiento empresarial como para captar proyectos elegibles para participar en este servicio de Asesoramiento Especializado en **marketing y comunicación on-line y offline**.

De entre las temáticas presentadas por la empresa adjudicataria en fase de licitación, Fomento acordará con la empresa adjudicataria a lo largo de la duración del contrato, las temáticas más idóneas para la impartición de como máximo 2 Webinars que la empresa adjudicataria deberá de ejecutar.

Estos webinars que la empresa adjudicataria deberá de impartir, consistirán en una sesión grupal de empresas de una hora donde tratar la temática determinada y acordada entre Fomento y la empresa adjudicataria y una tutoría individual de dos horas máximo con cada empresa participante que así lo solicite, que podrán realizarse de forma presencial o virtual. Tanto la participación por parte de las empresas en el webinar como en las tutorías, se solicitarán a Fomento de San Sebastián, quien aprobará su participación y trasladará a la empresa adjudicataria, para su realización.

La empresa adjudicataria será la encargada de desarrollar el contenido del webinar, de impartirlo y de realizar tutorías posteriores.

Tras la realización de las Webinars, las empresas participantes podrán solicitar a Fomento una tutoría individual para tratar de forma personalizada, problemáticas relacionadas con la temática objeto de la Webinars debiendo de ser Fomento quien antes de la realización de dichas tutorías, dé el visto bueno a las mismas y comunique a la empresa adjudicataria las tutorías que han de realizar, así como las empresas que han sido beneficiarias de las mismas.

En las tutorías, la empresa adjudicataria deberá como mínimo hacer un breve diagnóstico de si la empresa puede implementar la temática del webinar, y en ese caso, indicar cuáles son los siguientes pasos que debería realizar. Como resultado la empresa adjudicataria entregará a Fomento de San Sebastián un informe con el diagnóstico realizado y los próximos pasos indicados a la empresa.

La comunicación de los webinars y captación de empresas se realizará de forma conjunta entre la empresa adjudicataria y Fomento de San Sebastián. De forma general, los webinars deberán de tener un número mínimo de 6 empresas apuntadas, aunque será Fomento quien determine la realización o no realización de los mismos, dependiendo del número de empresas.

Fomento de San Sebastián se encargará de recoger y gestionar las solicitudes de participación en el webinar y las tutorías posteriores, así como de aprobar la realización de dichas actuaciones.

De acuerdo a lo anteriormente descrito, se hace una estimación de como máximo 12 horas para la realización de esta actuación, teniendo en cuenta como máximo la ejecución de 2 webinars y la tutorización posterior de como máximo 5 empresas participantes durante como máximo 2 horas. En el caso de que las tutorías con las empresas sean de un tiempo inferior a 2 horas, podrá ampliarse el número de empresas con las que realizar un tiempo inferior a 2 horas.

De forma general, en la prestación del servicio de **Asesoramiento especializado en materia de acceso y búsqueda de financiación nacional e internacional para proyectos de I+D+i** objeto de este lote, la empresa adjudicataria deberá de tener en cuentas que las sesiones con las empresas

(entrevistas y tutorías especializadas a las empresas) podrán ser en formato presencial o virtual, de acuerdo a lo que Fomento determine.

Además, la empresa adjudicataria deberá realizar los servicios solicitados y pactados, en las 24h siguientes a su solicitud si Fomento así lo requiere, en horario de lunes a viernes de 9:00 a 17:00.

En el caso de sesiones presenciales con las empresas, éstas se llevarán a cabo en las instalaciones de Fomento, salvo que éste autorice otra ubicación posible. En el caso de sesiones virtuales con las empresas, la empresa licitadora deberá contar con todos los medios necesarios para la realización de las mismas.

Se plantea una **Reunión de Inicio de Servicio** con Fomento de San Sebastián para aclarar cualquier duda en relación con todos los detalles del servicio en cuanto a reuniones de seguimiento, procesos de captación de proyectos y flujos de entrada, procedimiento de confirmaciones del servicio, ...

En la prestación del objeto del contrato, periódicamente, en las **Reuniones de Seguimiento del Servicio**, la empresa adjudicataria reportará y contrastará con Fomento toda la información relativa al servicio, con los tiempos dedicados a los mismos, para el control y visto bueno por parte de Fomento, así como para la valoración de todas las solicitudes y derivaciones de las empresas participantes en los servicios y puesta en marcha de los Webinars y de las Tutorías relacionadas

Dentro de las responsabilidades de la empresa adjudicataria en la realización de los servicios de **Asesoramiento especializado en materia de acceso y búsqueda de financiación nacional e internacional para proyectos de I+D+i** y entendidas comprendidas dentro de las horas de atención efectivamente prestadas con las empresas beneficiarias de los mismos, que no podrán conllevar un coste adicional, la empresa licitadora deberá:

- a) Registrar las sesiones con las empresas en los aplicativos que Fomento ponga a disposición (SIFOM, ...) para el correcto control y seguimiento de las solicitudes.
- b) Realizar reuniones de seguimiento entre Fomento de San Sebastián y la empresa adjudicataria con el objetivo de conocer el estado de los proyectos que se están trabajando y/o se han trabajado, como paso previo a la facturación de los mismos. En estas reuniones de seguimiento se valorará el servicio para aplicar posibles ajustes que sean necesarios para mejorar el servicio. Se establece una reunión mensual, pudiendo verse modificada en función del número de asesoramientos activos en dichos meses.
- c) Realizar un **informe de valoración global** del programa al finalizar el contrato. Este informe contendrá los proyectos atendidos, la valoración del programa que la empresa adjudicataria haga, así como una propuesta de mejoras tanto a nivel técnico como de gestión.

Para la totalidad de la prestación del **Asesoramiento especializado en materia de acceso y búsqueda de financiación nacional e internacional para proyectos de I+D+i**, se hace una estimación de cómo máximo 372 horas de prestación de servicio

En San Sebastián, a 9 de agosto de 2021

Digitally signed by MARIA
SOLEDAD GARMENDIA
BELOQUI - 15968224Z
Date: 2021.08.25 13:05:40
+02'00'

Marisol Garmendia Beloqui
Vicepresidente de Fomento de San Sebastián, S.A.