

BASES DE LA  
CONVOCATORIA  
PARA LA INSCRIPCIÓN  
DE AUTÓNOMOS,  
PYMES Y  
EMPREENDEDORES EN  
EL “II PROGRAMA DE  
TRANSFORMACIÓN  
DIGITAL DEL  
COMERCIO”

## Objeto

Las presentes bases tienen por objeto regular el procedimiento de inscripción y selección de autónomos, pymes y emprendedores en el **II Programa de Formación de Transformación Digital del Comercio** (en adelante, Programa), desarrollado en colaboración por la Dirección General de Comercio y Consumo del Gobierno de Canarias, la Universidad de La Laguna, la Universidad de Las Palmas de Gran Canaria, la Fundación General Universidad de La Laguna y la Fundación Universitaria de Las Palmas (en adelante, las Fundaciones), siendo las dos Fundaciones las responsables de la gestión del Programa.

En concreto, a través de la presente convocatoria se pretende completar el objetivo establecido en la primera edición del Programa de formar a **200 autónomos, pymes y emprendedores** (100 por provincia) del sector del comercio minorista en Canarias, que recibirán la formación y asesoramiento diseñados en el Programa para la transformación digital de sus modelos de negocio.

## Introducción

El Programa pretende avanzar en la digitalización de los autónomos, pymes y emprendedores del sector en Canarias, formándolos para renovar sus modelos de negocio. El proyecto propiciará, adicionalmente, el desarrollo del ecosistema en torno a la innovación y la transformación digital en el sector del comercio.

En esta segunda edición del Programa, el objetivo es proporcionar a los participantes una formación más comprimida que en su primera edición, con un enfoque más cercano a cada negocio y un mayor peso del *mentoring* y consultoría, de manera que se articula a través de un **curso de 24 horas de formación**, diversas sesiones de **mentoring grupal**, hasta **12 horas** en total, en diversas materias del curso, dos sesiones de **mentoring individual** de **1 hora** cada una de ellas **en finanzas y tecnología** y **6 horas de consultoría individualizada** para el asesoramiento en la puesta en marcha del plan de acción para la migración hacia la digitalización.

Todas las sesiones formativas, de *mentoring* y consultoría serán **online**, y se grabarán todas las grupales para permitir la revisión posterior por parte de los candidatos que no puedan asistir en directo.

Se ha diseñado una **herramienta de autodiagnóstico** y se han creado casos tipo que clasifican los proyectos (básico, medio, avanzado) según el grado de madurez y capacidades de cada candidato, de modo que cada uno de ellos quede encuadrado en un itinerario en la migración hacia la digitalización, recibiendo la formación y asesoramiento necesarios para la transformación digital.

Para garantizar la eficacia del Programa, además del papel de los **docentes** en la formación y el *mentoring*, se mantiene el acompañamiento a los candidatos seleccionados en todo el programa a través de **tutores**, que se encargarán del enlace con los docentes y serán el nexo de transición entre el programa formativo y los consultores, entregando un informe en forma de ficha resumen sobre el camino de cada autónomo, pyme y emprendedor.

Además, como se ha indicado, para garantizar que la formación se asume y se pone en práctica se propone un acompañamiento tras la formación a través de **consultores** que asesoren a los participantes y propicien la migración hacia la digitalización.

Antes del comienzo de los cursos a los autónomos, pymes y emprendedores, se ha formado a los docentes, tutores y consultores que componen el equipo de trabajo del Programa.

## Requisitos subjetivos para la inscripción en el programa

1. Podrán inscribirse en el Programa los autónomos y las pymes que cumplan los siguientes requisitos:

1.1. Tener en Canarias un establecimiento permanente donde se desarrolle su actividad.

1.2. Desarrollar en Canarias con carácter principal una actividad económica encuadrada y en situación de alta en alguno de los siguientes grupos de epígrafes de la CNAE-2009, aprobada por Real Decreto 475/2007, de 13 de abril, por el que se aprueba la Clasificación Nacional de Actividades Económicas 2009:

- 45 Venta y reparación de vehículos de motor y motocicletas
- 451 Venta de vehículos de motor
- 452 Mantenimiento y reparación de vehículos de motor
- 453 Comercio de repuestos y accesorios de vehículos de motor
- 454 Venta, mantenimiento y reparación de motocicletas y de sus repuestos y accesorios
- 47 Comercio al por menor, excepto de vehículos de motor y motocicletas
- 471 Comercio al por menor en establecimientos no especializados
- 472 Comercio al por menor de productos alimenticios, bebidas y tabaco en establecimientos especializados
- 473 Comercio al por menor de combustible para la automoción en establecimientos especializados
- 474 Comercio al por menor de equipos para las tecnologías de la información y las comunicaciones en establecimientos especializados
- 475 Comercio al por menor de otros artículos de uso doméstico en establecimientos especializados
- 476 Comercio al por menor de artículos culturales y recreativos en establecimientos especializados
- 477 Comercio al por menor de otros artículos en establecimientos especializados
- 478 Comercio al por menor en puestos de venta y en mercadillos
- 479 Comercio al por menor no realizado ni en establecimientos, ni en puestos de venta ni en mercadillos

A estos efectos, se entenderá desarrollada con carácter principal una actividad económica cuando así sea considerada a efectos del Impuesto General Indirecto Canario.

Se entiende por pyme la empresa que ocupa a menos de 250 personas y cuyo volumen de negocio anual no excede de 50 millones de euros o cuyo balance general anual no excede de 43 millones de euros, según la definición de pyme establecida en el Anexo I del Reglamento (UE) nº 651/2014, de la Comisión, de 17 de junio de 2014, por el que se declaran determinadas categorías de ayudas compatibles con el mercado interior en aplicación de los artículos 107 y 108 del tratado (DOUE nº 187, de 26 de junio de 2014).

No obstante, las Fundaciones responsables de la gestión del Programa evaluarán, en su caso, las candidaturas de interesados que desarrollen otras actividades en zonas comerciales abiertas.

2. Además, podrán participar en el programa aquellos emprendedores que puedan acreditar los siguientes requisitos:

2.1. La adscripción del proyecto a alguno de los epígrafes de actividad del CNAE-2009 mencionados en el punto anterior para autónomos y pymes.

2.2. Un grado de madurez en su proyecto que permita su incorporación al Programa junto a autónomos y pymes con un aprovechamiento análogo del mismo.

A título meramente enunciativo y no exhaustivo, los emprendedores deberán acreditar dicho grado de madurez del siguiente modo:

- i. Aportación de un plan de negocio que incluya, al menos, una descripción del proyecto, su estrategia y una previsión de cuenta de resultados de la actividad, con indicación de las necesidades y fuentes de financiación.
- ii. Fecha tentativa de inicio de la actividad.
- iii. Ubicación de la actividad.
- iv. Contratos, precontratos o borradores del arrendamiento y/o franquicia, en su caso.

La Fundación correspondiente a la provincia donde radique el interesado, como órgano instructor del procedimiento, evaluará la idoneidad de la documentación aportada por el emprendedor y decidirá sobre su incorporación o no al Programa.

3. En todo caso, no podrán inscribirse en el Programa los candidatos que se encuentren en algunas de las circunstancias previstas en el artículo 13.2 de la Ley 38/2003, de 17 de noviembre.

## Procedimiento de inscripción y selección

### 1. Solicitud.

Los interesados habrán de finalizar con éxito el autodiagnóstico sobre el grado de madurez digital de su negocio a través de la herramienta habilitada a tal efecto en la página web del Programa. La herramienta recogerá la fecha y hora de finalización del autodiagnóstico efectuado y el cuestionario cumplimentado constituirá en sí mismo la solicitud de inscripción en el Programa.

<https://institutoretailcanarias.com/transformacion-digital/autodiagnostico/>

Solo se podrá presentar una solicitud por cada interesado.

La presentación de la solicitud presumirá la aceptación expresa, formal e incondicional de las bases de la presente convocatoria.

### 2. Plazo de presentación.

El plazo de presentación de las solicitudes estará vigente desde su publicación a través de la página web de las Fundaciones y la Dirección General de Comercio y Consumo hasta el 31 de julio de 2022 o hasta que se complete el cupo de 200 autónomos, pymes o emprendedores formados (100 por provincia), considerando esta edición del Programa y la anterior.

Si del examen de la solicitud se advirtiera falta de documentación o que no se hubiera cumplimentado debidamente la solicitud, la Fundación correspondiente a la provincia donde radique el interesado le requerirá para que subsane la falta. De no hacerlo así, se le tendrá por desistido en su petición.

### 3. Selección.

Las solicitudes se tramitarán y resolverán siguiendo el orden riguroso de incoación, en función de la fecha de su presentación. Se considerará como fecha de presentación aquella en la que las solicitudes reúnan toda la documentación necesaria y el autodiagnóstico a través de la herramienta habilitada a tal efecto en la página web del Programa se haya completado con éxito, una vez subsanadas, en su caso, las omisiones o defectos que, en la misma, se hubieran apreciado por el órgano instructor.

Una vez preseleccionados los candidatos, se les requerirá para que aporten la documentación que acredite el cumplimiento de los requisitos subjetivos para la inscripción en el programa, que podrá ser sustituida por una declaración responsable que acredite dicho cumplimiento.

Cuando se haya conformado un grupo de entre 10 y 20 interesados por curso se enviará por correo electrónico a cada candidato (a la dirección indicada en la solicitud) el calendario del curso, emplazándole a que confirme de manera expresa su participación en el Programa en el calendario propuesto. La comunicación se efectuará siempre con una antelación de, al menos, 5 días naturales antes del comienzo de cada curso.

## Programa

### 1. Sesiones formativas.

La duración del programa formativo será de 24 horas, repartidas en 6 módulos de 2 días y 2 horas de duración por día cada uno de ellos, en un calendario tentativo con sesiones de lunes a jueves de 15.00 h a 17.00 h, con un contenido de carácter eminentemente práctico.

Los módulos del programa formativo serán los siguientes:

- i. Adaptación de modelos de negocio.
- ii. Omnicanalidad: tienda física y experiencias.
- iii. Promoción y marketing.
- iv. Logística y postventa.
- v. Finanzas y control de gestión.
- vi. Comercio actual y tendencias.

### 2. Sesiones de *mentoring* grupal.

Adicionalmente, una vez finalizados los siguientes módulos, se celebrarán 2 sesiones de 2 horas cada una de *mentoring* grupal, para fomentar la interacción de participantes y docentes, sobre las situaciones y casos concretos que planteen los asistentes:

- Adaptación de modelos de negocio.
- Promoción y marketing.
- Logística y postventa.

La asistencia a estas sesiones de *mentoring* será voluntaria y se celebrarán, tentativamente, en sesiones de lunes a jueves de 15.00 h a 17.00 h.

### 3. Sesiones de *mentoring* individual.

A la finalización del módulo de finanzas y control de gestión se celebrarán dos sesiones de *mentoring* individual, una en materia de finanzas y otra sobre tecnología, con los 14 candidatos que acrediten mayor asistencia a las sesiones formativas y de *mentoring* individual, resultando decisiva la evaluación de los docentes sobre los participantes en caso de idéntico número de asistencias.

Las sesiones de *mentoring* individual se celebrarán, tentativamente, en sesiones de lunes a jueves de 15.00 h a 18.00 h.

### 4. Sesiones de consultoría.

Con posterioridad a todo ello, para tratar de garantizar que la formación se asume y se pone en práctica, los participantes recibirán el asesoramiento particular de un consultor que les ayudará en el diseño del plan de acción hacia la transformación digital.

Dicha consultoría consistirá en un asesoramiento individualizado para cada candidato de 6 horas en total, en tres sesiones diferentes para tratar de garantizar la mayor efectividad posible en el diseño del plan.

## 5. Estructura del programa.

Los candidatos seleccionados serán encuadrados en cursos, hasta un número máximo de 20 autónomos, pymes y emprendedores por curso.

De manera tentativa, se propone el siguiente calendario tipo:

	Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes
<b>SEMANA 1</b>		<b>Adaptación modelos negocio</b>	<b>Adaptación modelos negocio</b>	<b>Adaptación modelos negocio</b>	
Módulo		Formación	Formación	Mentoring grupal	
Tipología					
Horario		15.00 - 17.00 (2h)	15.00 - 17.00 (2h)	15.00 - 17.00 (2h)	
<b>SEMANA 2</b>		<b>Adaptación modelos negocio</b>	<b>Omnicanalidad</b>	<b>Omnicanalidad</b>	
Módulo		Mentoring grupal	Formación	Formación	
Tipología					
Horario		15.00 - 17.00 (2h)	15.00 - 17.00 (2h)	15.00 - 17.00 (2h)	
<b>SEMANA 3</b>		<b>Promoción y marketing</b>	<b>Promoción y marketing</b>	<b>Promoción y marketing</b>	
Módulo		Formación	Formación	Mentoring grupal	
Tipología					
Horario		15.00 - 17.00 (2h)	15.00 - 17.00 (2h)	15.00 - 17.00 (2h)	
<b>SEMANA 4</b>		<b>Promoción y marketing</b>	<b>Logística y postventa</b>	<b>Logística y postventa</b>	
Módulo		Mentoring grupal	Formación	Formación	
Tipología					
Horario		15.00 - 17.00 (2h)	15.00 - 17.00 (2h)	15.00 - 17.00 (2h)	
<b>SEMANA 5</b>		<b>Logística y postventa</b>	<b>Logística y postventa</b>		
Módulo		Mentoring grupal	Mentoring grupal		
Tipología					
Horario		15.00 - 17.00 (2h)	15.00 - 17.00 (2h)		
<b>SEMANA 6</b>	<b>Finanzas y control de gestión</b>	<b>Finanzas y control de gestión</b>	<b>Finanzas y control de gestión</b>		
Módulo	Formación	Formación	Mentoring individual		
Tipología					
Horario	15.00 - 17.00 (2h)	15.00 - 17.00 (2h)			
<b>SEMANA 7</b>		<b>Finanzas y control de gestión</b>		<b>Tecnología</b>	
Módulo		Mentoring individual		Mentoring individual	
Tipología					
Horario		1h			
<b>SEMANA 8</b>		<b>Tecnología</b>	<b>Comercio actual y tendencias</b>	<b>Comercio actual y tendencias</b>	
Módulo		Mentoring individual	Formación	Formación	
Tipología					
Horario		1h	15.00 - 17.00 (2h)	15.00 - 17.00 (2h)	
<b>SEMANA 9</b>	<b>Consultoría</b>			<b>Consultoría</b>	
Módulo					
Tipología					
Horario	2h			2h	
<b>SEMANA 10</b>		<b>Consultoría</b>			
Módulo					
Tipología					
Horario		2h			

El calendario de cada curso se enviará por correo electrónico a cada candidato con una antelación de, al menos, 5 días naturales al comienzo de cada curso.

Todas las sesiones formativas, de *mentoring* y consultoría serán online, y se grabarán todas las grupales para permitir la revisión posterior por parte de los candidatos que no puedan asistir en directo.

Los docentes se han elegido entre profesionales del sector del comercio y/o innovación con reconocida experiencia profesional y docente.

Durante la duración del programa formativo, los candidatos seleccionados serán acompañados en cada curso por un tutor, que se encargará del enlace de los candidatos con los docentes y será el nexo de transición entre el programa formativo y los consultores, entregando un informe en forma de ficha resumen sobre el camino de cada candidato seleccionado.

Los tutores y consultores se han seleccionado a través de convocatoria de pública concurrencia entre profesionales con formación y/o experiencia acreditada según requiera cada función que, con carácter previo a la formación de los candidatos seleccionados, han recibido formación específica para el desarrollo de su cometido.

# Obligaciones de los candidatos seleccionados

La presentación de la solicitud presumirá la aceptación expresa, formal e incondicional de las bases de la presente convocatoria.

Los candidatos seleccionados se comprometen a realizar por completo el itinerario diseñado, participando al menos en un 80% del programa formativo de asistencia obligatoria y recibiendo el asesoramiento durante las 6 horas de consultoría programadas, asumiendo el compromiso adicional de trabajar conjuntamente con el consultor en el diseño y validación del plan de acción para la transformación digital de su negocio.