

**ADMINISTRACIÓN LOCAL****Ayuntamiento de Lucena**

Núm. 376/2019

El Pleno de este Ayuntamiento, en sesión celebrada el 27 de noviembre de 2018, aprobó inicialmente la modificación del Reglamento de Régimen Interno del Vivero de Empresas de Lucena, sustituyendo la actual redacción del artículo 6 por la nueva que se adjunta como Anexo, así como la inclusión de un nuevo Anexo I al Reglamento que contiene el cuadro de valoración de proyectos. No habiéndose presentado reclamación o sugerencia alguna dentro del plazo de información pública y audiencia a los interesados, se entiende definitivamente aprobado dicho acuerdo conforme a lo dispuesto en el artículo 49 de la Ley 7/1985, de 2 de abril, reguladora de las Bases de Régimen Local.

Contra dicho acuerdo, que pone fin a la vía administrativa, podrá interponerse Recurso Contencioso-Administrativo ante la Sala de lo Contencioso-Administrativo del Tribunal Superior de Justicia de Andalucía, con sede en Sevilla, en el plazo de dos meses contados desde el día siguiente al de la publicación de este anuncio en el Boletín Oficial de la Provincia, conforme a lo dispuesto en los artículos 10.1.b) y 46.1 de la Ley 29/1998, de 13 de julio, reguladora de la Jurisdicción Contencioso-Administrativa, sin perjuicio de cualquier otro que se considere procedente.

Lucena, 5 de febrero de 2019. Firmado electrónicamente: El Alcalde, Juan Pérez Guerrero

**ANEXO****“Artículo 6. Procedimiento de selección de beneficiarios**

La selección de Proyectos para la utilización del Vivero se realizará como se expone a continuación:

**6.1. Solicitud.**

Los interesados deberán presentar el documento “Solicitud usuario del Vivero de Empresas” mostrando su interés en el servicio de uso de Nave o despacho. Dicha solicitud estará disponible en el espacio de administración del Vivero de Empresas.

La solicitud de Espacio del Vivero de Empresas deberá ser suscrita por un único representante, siendo éste quien asuma frente al Ayuntamiento de Lucena el régimen de derechos y obligaciones derivados del Contrato de Cesión. No obstante el solicitante podrá incluir en su Proyecto otros socios, partícipes y/o integrantes del mismo. Todos los cuales deberán estar identificados con sus datos personales y, en caso de resultar seleccionados, deberán firmar el Contrato de Cesión con el solicitante en señal de aceptación conjunta y solidaria de su régimen de derechos, obligaciones y deberes.

En el plazo máximo de 5 días naturales, a contar desde el día siguiente a la fecha de registro de entrada, el Responsable del Vivero informará al solicitante de la disponibilidad o no de módulos libres.

En el caso de no existir módulos libres en el momento de la solicitud, el Responsable del Vivero informará de tal extremo al solicitante y se le ofrecerá la posibilidad de pasar a formar parte de una “Base de datos de solicitantes” en la que se incluirán todas las solicitudes de espacio del Vivero ordenadas por fecha de entrada.

Dicha base de datos de solicitantes no establecerá ningún tipo de orden preferente ante las asignaciones de los módulos que pudieran quedar disponibles, siendo la Comisión de Seguimiento la encargada priorizar los proyectos y/o solicitudes que componen

esta base de datos según los criterios de valoración que se contienen en el apartado 2 de este artículo, en el momento en que haya disponibilidad y según se haya solicitado nave o despacho.

En el caso de existir módulos libres, o cuando algún módulo quede libre, se emplazará al solicitante para que en el plazo máximo de 5 días naturales, presente en el Vivero de Empresas la siguiente documentación:

**A. Empresas de reciente creación:**

- Solicitud usuario del vivero de empresas debidamente rellenado.

- Plan de Negocio acompañado de una memoria explicativa del proyecto empresarial y de la trayectoria del mismo, pudiendo ir acompañado también de documentación anexa que lo sustente.

- Currículum profesional del empresario/s.

- Certificado de la Administración Tributaria de estar dado de alta en el censo de empresarios y en algún epígrafe del Impuesto sobre Actividades Económicas (IAE.).

- Certificado de estar al corriente de pagos a la Agencia Tributaria estatal y autonómica y la Seguridad Social.

- Fotocopia del DNI o CIF del titular/es.

- Currículum vitae de los empresarios que formen parte del proyecto.

Los empresarios que sean personas jurídicas, además de todo lo mencionado anteriormente, deberán aportar:

- Escritura de constitución inscrita en el registro correspondiente.

- Escritura de nombramiento de los representantes en vigor.

- Copia del NIF del representante/s.

**B. Empresas de inminente creación:**

- Solicitud usuario del vivero de empresas debidamente rellenado.

- Plan de Negocio, que incluya un proyecto de viabilidad económica y financiera de la futura empresa, y memoria explicativa del proyecto, pudiendo este ir acompañado de documentación anexa que lo sustente.

- Cronograma de actuaciones realizadas para la consecución del proyecto empresarial.

- Fotocopia del DNI del futuro/s empresario/s.

- Currículum vitae de los emprendedores que formen parte activa en el proyecto.

- Certificado de estar al corriente de pagos a la Agencia Tributaria estatal y autonómica y la Seguridad Social del futuro/s empresario/s.

No obstante, la Comisión de Seguimiento podrá solicitar cualquier otra documentación que considere de interés para la mejor evaluación de los proyectos empresariales que se presenten.

Una vez entregada la documentación y en el caso de que se considere necesario, el Responsable del Vivero mantendrá una entrevista personal con los solicitantes para disponer de todos los datos que necesita la Comisión de Seguimiento y poder tomar en base a ellos, una decisión objetiva.

**6.2. CRITERIOS DE VALORACIÓN.**

La Comisión de Seguimiento valorará el Proyecto y deberá dictaminar sobre la solicitud presentada en un plazo máximo de 10 días naturales a contar desde el día siguiente a la presentación de la documentación, en base a los criterios siguientes:

1. Viabilidad de la iniciativa empresarial.

2. Carácter innovador y tecnológico de la idea.

3. Capacidad de creación de empleo.

4. Forma Jurídica.

5. Contribución al tejido productivo local.

6. Posibilidad de generar sinergias.

7. Perfil de los emprendedores.

8. Emprendedores/empresarios que pertenezcan a un colectivo con especial dificultad de inserción en el mercado laboral, concretamente: jóvenes menores de 30 años, mujeres, mayores de 45 años y desempleados de larga duración.

9. Haber recibido o no con anterioridad ayudas para la incubación de su proyecto.

La Comisión de Seguimiento elaborará un informe valorativo del proyecto, analizando su ajuste a los criterios y considerándolo apto o no apto; asimismo se le asignará una puntuación de acuerdo con el cuadro que se inserta como Anexo I al presente Reglamento. Se consideran proyectos no aptos aquellos que no reúnen un mínimo de 4 criterios válidos, y por tanto no pueden ubicarse en el Vivero, considerándose un criterio como válido aquel que obtenga, al menos el 50% de su puntuación.

En cada subcriterio, o criterio si éste es el único, no se podrán acumular puntuaciones por diferentes tramos de puntuación.

En caso de que el número de proyectos considerados aptos supere el de módulos disponibles y haya empate en la puntuación obtenida, se ordenarán atendiendo a los siguientes criterios de priorización:

- Mayor número de criterios de valoración válidos.
- En caso de empate a número de criterios válidos, tendrán

prioridad los siguientes:

- 1) Viabilidad de la Iniciativa empresarial.
- 2) Contribución al tejido productivo local.
- 3) Emprendedores/empresarios que pertenezcan a un colectivo con especial dificultad de inserción en el mercado laboral, concretamente: jóvenes menores de 30 años, mujeres, mayores de 45 años y desempleados de larga duración.
- 4) Capacidad de creación de empleo.
- 5) Haber recibido o no con anterioridad ayudas para la incubación de su proyecto.

- Si siguiera persistiendo el empate, se procederá a realizar sorteo público ante la Comisión de Seguimiento.

#### 6.3. ADJUDICACIÓN.

La Comisión de Seguimiento elevará propuesta de adjudicación de módulos a los promotores de aquellos proyectos aptos que resulten seleccionados por orden de prioridad, resolviendo a continuación la Junta de Gobierno.

El promotor del Proyecto apto que resulte seleccionado deberá confirmar su interés por el módulo asignado, suscribiendo el Contrato de Cesión con el Ayto. de Lucena en un plazo no superior a 10 días naturales desde la notificación del acuerdo de la Junta de Gobierno. En caso de no ser así, se ofrecerá su espacio al siguiente proyecto considerado apto.

## ANEXO 1

|   | CRITERIO   |       | SUBCRITERIO   | PONDERACIÓN (P) | Tramos de puntuación (T)  |   |
|---|--|-------|---|-----------------|---|---|
|   | (C)  |       |   |                 | 0   | 5   |
| 1 | Viabilidad de la iniciativa empresarial  | 15,00 | Grado de definición de inversiones y necesidades de capital, costes de explotación                | 5               | No identificadas  | Identificadas las partidas de inversión, las necesidades de capital y los costes de explotación.  |
|   |  |       | Grado de definición de proyecciones económicas (balances y cuenta resultados)                     | 5               | No hay proyecciones ni datos históricos   | Definidos el balance y la cuenta de pérdidas y ganancias provisionales sin justificar. En caso de existir datos históricos, no hay coherencia entre estos y las proyecciones. |
|   |  |       | Calidad y coherencia del Plan de Negocio  | 5               | No hay datos que permitan evaluar   | Plan de Negocio correctamente cumplimentado, al menos en un 50%   |
| 2 | Carácter Innovador y tecnológico de la idea  | 10,00 | Cliente   | 2               | Mercado no segmentado   | Mercado segmentado pero no definido   |
|   |  |       | Canal   | 2               | Canal no identificado   | Canal segmentado pero no definido   |
|   |  |       | Mercado   | 2               | Mercado no identificado o mercado identificado con facturación <100.000 €   | Mercado identificado con facturación entre 100.000 €-250.000€ de ámbito local o regional  |
|   |  |       | Producto  | 2               | No valor diferencial o mínimo. Idea de negocio o primeras fases de desarrollo. Pequeña innovación respecto a lo que existe. | Existen ventajas competitivas pero aportan un valor limitado a la compañía. Aprovecha la tecnología existente para mejorar productos existentes. En desarrollo de Prototipo   |
|   |  |       | Competencia   | 2               | No identificada. Es un player mas.  | Identificados los competidores mas importantes. Top 10  |
| 3 | Capacidad de Creación de Empleo  | 10,00 | Generación de empleo (puntuar valor máximo)   | 10              | 1 empleo  | 2 a 5 empleos   |
| 4 | Forma Jurídica   | 10,00 | Tipo de empleo que genera   | 10              | Resto de entidades no contempladas en los otros puntos  | Autónomo  |
| 5 | Contribución al tejido productivo local  | 15,00 | Posibles relaciones con el resto de alojados en la localidad.                                     | 15              | Actividad que ya se desarrolla en la localidad.   | Actividad que puede complementar ó implementar otra actividad que se esté desarrollando en ese momento en la localidad  |
| 6 | Posibilidad de generar sinergias   | 10,00 | Posibles relaciones con el resto de alojados en el Vivero.  | 10              | Actividad que no guarda relación con el resto de las que se están desarrollando en el Vivero de Empresas en ese momento.    | Actividad que ya se está desarrollando en esos momentos en el Vivero de Empresas (al entenderse que pueda este hecho generar alianzas)  |
| 7 | Perfil de los emprendedores  | 10,00 | Experiencia del equipo  | 2               | Sin experiencia acorde al objeto de la empresa / idea   | Con experiencia pero no acorde al objeto de la empresa / idea   |
|   |  |       | Formación del equipo  | 2               | Sin formación acorde al objeto de la empresa/ idea  | Con formación pero no acorde al objeto de la empresa/ idea  |
|   |  |       | Complementariedad del equipo, liderazgo establecido y capacidad de atraer talento                 | 2               | Único emprendedor   | Varios emprendedores con perfiles similares. Sin definición de responsabilidades  |
|   |  |       | Motivación y compromiso   | 2               | Por necesidad y no había otras opciones.  | Emprende por necesidad, aunque con el tiempo hubiera tenido mas opciones. Compatibiliza con formación y/o empleo  |
|   |  |       | Riesgo asumido  | 2               | Han arriesgado poco y tiene otros proyectos. Aportaciones personales inferiores al 10%. Financiación pública                | Han asumido ciertos riesgos. Aportación económica inferior al 25%. Resto Financiación pública   |
| 8 | Emprendedores que pertenezcan a un colectivo con especial dificultad de inserción en el mercado laboral. | 10,00 | Que el solicitante pertenezca a un colectivo con nivel de dificultad de acceso al mercado laboral | 10              | Resto de empresas no contempladas en las otras opciones   | Desempleados de larga duración o mayores de 45 años.  |
| 9 | Haber recibido o no ayudas con anterioridad  | 10,00 | Importe de la ayuda recibida  | 10              | Han recibido ayudas por importe superior a 5.000,00 €   | Han recibido ayudas por importe inferior a 5.000,00€  |

|   | CRITERIO   |       | SUBCRITERIO   | PONDERACIÓN (P) | Tramos de puntuación (T)   |  |
|---|--|-------|---|-----------------|--|--|
|   | (C)  |       |   |                 | 7  | 10   |
| 1 | Viabilidad de la iniciativa empresarial  | 15,00 | Grado de definición de inversiones y necesidades de capital, costes de explotación                | 5               | Definidas las partidas de inversión necesarias, las necesidades de capital, los costes de explotación  | Definidas y cuantificadas las inversiones necesarias, las necesidades de capital, los costes de explotación  |
|   |  |       | Grado de definición de proyecciones económicas (balances y cuenta resultados)                     | 5               | Definidos el balance y la cuenta de pérdidas y ganancias provisionales basadas en datos estimativos de la empresa correctamente justificados. En caso de existir datos históricos, hay cierta coherencia entre estos y los futuros | Totalmente definidas e identificadas las previsiones del balance y cuenta de pérdidas y ganancias provisionales basadas en fuentes de datos fiables y creíbles. Coherencia entre datos históricos (si los hay) y las proyecciones. |
|   |  |       | Calidad y coherencia del Plan de Negocio  | 5               | Plan de Negocio correctamente cumplimentado al 100%  | Plan de Negocio correctamente cumplimentado y con documentación adicional que lo sustente.   |
| 2 | Carácter Innovador y tecnológico de la idea  | 10,00 | Cliente   | 2               | Definido el target de clientes que se quiere atacar, como se llegará a ello, la estrategia comercial que se utilizará y los recursos que implicará.  | Cliente identificado con nombre y apellidos  |
|   |  |       | Canal   | 2               | Realizando los primeros acuerdos   | Identificada con acuerdos alcanzados   |
|   |  |       | Mercado   | 2               | Mercado identificado, de ámbito nacional con facturación entre 250.000 €-500.000 €   | Mercado identificado, de ámbito internacional con facturación >500.000 €   |
|   |  |       | Producto  | 2               | La ventaja competitiva aporta un cierto valor a la compañía pero limitado espacial o temporalmente. Prototipo testeado.  | Existen ventajas competitivas creíbles y sostenibles en el tiempo. Salto tecnológico. Patente registrada   |
|   |  |       | Competencia   | 2               | Identificados los competidores mas importantes a nivel internacional, sus cuotas de mercado, su evolución histórica y sus plantas de futuro. Top 5   | No hay competencia / líder de mercado  |
| 3 | Capacidad de Creación de Empleo  | 10,00 | Generación de empleo (puntuar valor máximo)   | 10              | 5 a 10 empleos   | Más de 10  |
| 4 | Forma Jurídica   | 10,00 | Tipo de empleo que genera   | 10              | Sociedades limitadas y otras formas jurídicas  | Sociedades Laborales, Empresas Asociativas de Trabajo y Cooperativas de trabajo asociado   |
| 5 | Contribución al tejido productivo local  | 15,00 | Posibles relaciones con el resto de alojados en la localidad.                                     | 15              | Actividad tecnológica, (al ser este un sector transversal que se puede aplicar al resto de sectores productivos).  | Actividad de nueva implantación en la localidad.   |
| 6 | Posibilidad de generar sinergias   | 10,00 | Posibles relaciones con el resto de alojados en el Vivero.  | 10              | Actividad que puede complementar ó implementar otra actividad que se esté desarrollando en el Vivero de Empresas en ese momento  | Actividad tecnológica (al ser este un sector transversal que se puede aplicar al resto de sectores productivos).   |
| 7 | Perfil de los emprendedores  | 10,00 | Experiencia del equipo  | 2               | Con experiencia acorde al objeto de la empresa pero sin experiencia en la gestión de empresa / idea  | Experiencia técnica + experiencia de gestión (preferentemente ha emprendido antes)   |
|   |  |       | Formación del equipo  | 2               | Con formación acorde al objeto de la empresa pero sin experiencia en la gestión de empresa/ idea   | Formación acorde al objeto de la empresa/ idea. Experiencia técnica + capacidades de gestión   |
|   |  |       | Complementariedad del equipo, liderazgo establecido y capacidad de atraer talento                 | 2               | Varios emprendedores con perfiles similares. Liderazgo definido  | Varios emprendedores. Liderazgo y responsabilidades definidas  |
|   |  |       | Motivación y compromiso   | 2               | Altamente motivado. Trabajando full time   | Proyecto vital   |
|   |  |       | Riesgo asumido  | 2               | Han asumido riesgos relevantes para incorporarse o tirar adelante del proyecto. Aportación económica inferior al 50%. Resto financiación pública y privada   | El proyecto es su vida y han asumido riesgos profesionales y/o financieros relevantes. Aportaciones personales y Financiación privada al 50%   |
| 8 | Emprendedores que pertenezcan a un colectivo con especial dificultad de inserción en el mercado laboral. | 10,00 | Que el solicitante pertenezca a un colectivo con nivel de dificultad de acceso al mercado laboral | 10              | Personas con discapacidad superior al 30%  | Jóvenes menores de 30 años y mujeres.  |
| 9 | Haber recibido o no ayudas con anterioridad  | 10,00 | Importe de la ayuda recibida  | 10              | Han recibido ayudas por importe inferior a 3.000,00 €  | No haber recibido ninguna ayuda  |